72 – LES STRATEGIES DES ACTEURS FACE A LA MONDIALISATION

A – Les stratégies des firmes multinationales ou transnationales ou globales

1 – Le développement de firmes mondiales

a) – Firmes multinationales ou firmes transnationales ?

1. La mondialisation ne se résume pas au seul accroissement du volume des échanges. Elle se caractérise également par une internationalisation du processus de production. Ce processus est initié par des firmes multinationales (FMN) ou transnationales (FTN). Elles sont les principaux vecteurs de cette nouvelle organisation mondiale de la production par le biais d'implantation de filiales.
2. On parle de firmes multinationales ou transnationales *dès lors qu'une société résidente dans un pays détient plus de 10% du capital dans une autre société résidente dans un autre pays*. La première est appelée société-mère, la seconde est considérée comme une filiale (si elle est détenue à plus de 50%) ou société affiliée (entre 10 et 50% du capital social). Une firme transnationale possède donc au moins une unité de production à l'étranger et produit grâce à elle hors de son territoire d'origine.
3. Le terme de firme multinationale est discutable. En effet, il conduit à penser que les firmes pourraient avoir plusieurs nationalités. Or, on constate que quasiment toutes les firmes conservent une nationalité de référence : celle de leur nation d'origine. Il est donc préférable de parler de firme transnationale (FTN). Le double sens de ce mot (celui de traverser et celui de dépasser) signifie que les FTN sont le prolongement extraterritorial de leur nation d'origine, qu'elles débordent tout en traversant les espaces des pays d'implantation. La firme n'est donc pas au-dessus des nations et inversement, la nation ne se confond pas avec la délimitation des frontières territoriales. Leur nombre a fortement augmenté, passant de 7 000 dans les années 1960 à 83 000 en 2010 et contrôlant plus de 810 000 filiales à l'étranger.
4. Le poids des FTN dans l'économie mondiale est, de nos jours, très important. Elles réalisent 25% du PIB mondial contre 7% dans les années 1960. Elles sont à l'origine de plus d'un tiers du commerce international dont 1/3 est un commerce entre les filiales des groupes (commerce intra-firme). Le stock de capital possédé par les FTN représente 32,4% du PIB mondial en 2010.

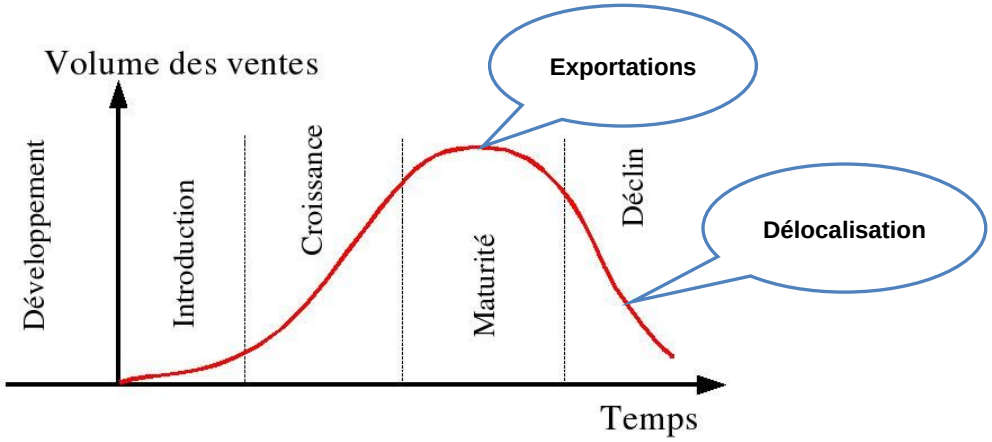
b) – Les différents modes d'accès aux marchés étrangers

1. Cependant, la multinationalisation n'est pas, pour une entreprise, le seul mode de conquête des marchés étrangers. Elle dispose de quatre modes d'entrée :

- ✓ Les exportations constituent le mode d'entrée le plus traditionnel. Selon Raymond Vernon (*International Investment and International Trade in the Product Cycle*, 1966) la stratégie mondiale des firmes est à mettre en parallèle avec le cycle de vie des produits qu'elles proposent.
    - Dans un premier temps, le produit tout juste conçu doit être testé : le marché national est alors le plus indiqué. Ce dernier doit suffire à tirer profit d'une nouveauté du fait de l'absence de concurrents. De plus le prix élevé de ce produit inédit correspond justement au niveau de vie du marché national (on considère que les entreprises innovantes sont celles des pays riches).
    - Arrivant à un stade de maturité, l'entreprise sur le point de perdre l'exclusivité sur le produit est incitée à le vendre sur les marchés étrangers avant l'arrivée de ses futurs concurrents. Le produit, s'il connaît un important succès est produit en des quantités plus importantes ce qui provoque une baisse de son prix. Il devient donc accessible aux consommateurs de pays moins aisés.

- Lorsque le produit atteint un stade de standardisation et se banalise, l'entreprise se doit d'en délocaliser la production dans les pays à bas salaires pour le réexporter par la suite dans les pays riches. Elle peut éventuellement aussi en délocaliser la production dans d'autres pays riches qui profiteraient d'avantages technologiques, le tout étant de réduire le plus possible les coûts de production dans un contexte de concurrence sur les prix.

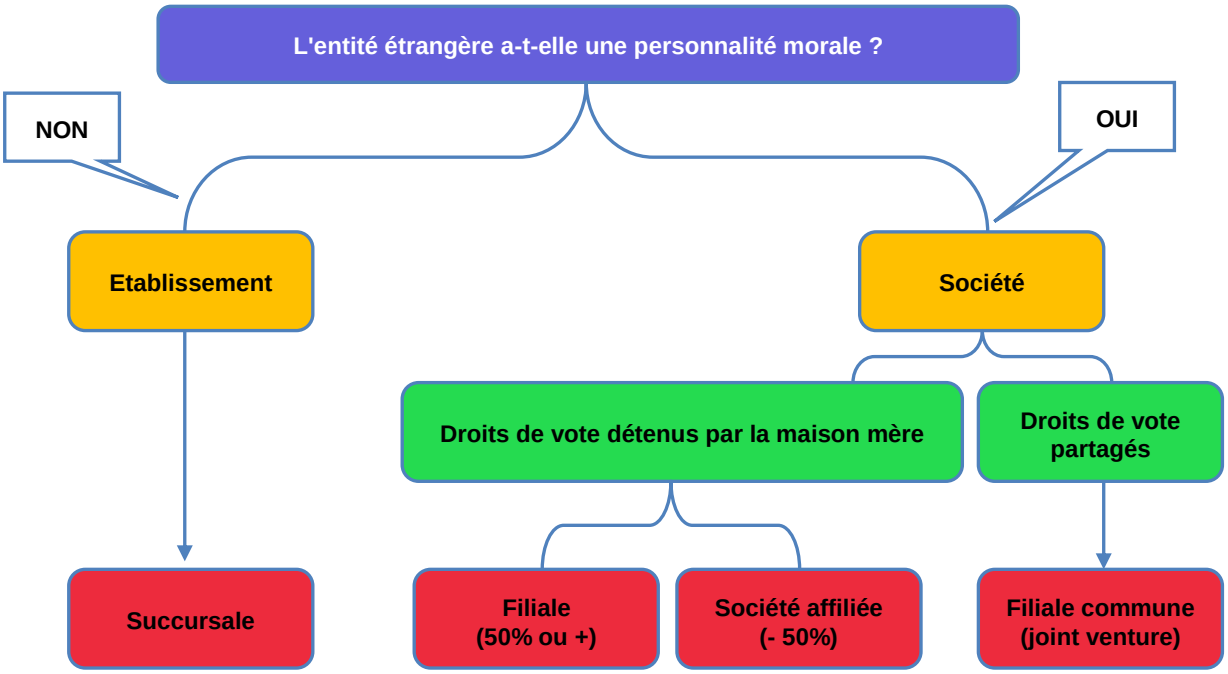
Le cycle de vie d'un produit de Vernon



✓ L'investissement direct à l'étranger (IDE) : *prise de contrôle de sociétés implantées à l'étranger*. Cela peut prendre plusieurs formes :

- La création de toute pièce d'une filiale à l'étranger (*greenfield investment*) ce qui est souvent long et difficile. Renault vient ainsi de s'implanter au Brésil.
- L'achat d'au moins 10% du capital d'une société étrangère (*brownfield investment*). Ces fusions acquisitions permettent une entrée rapide sur le marché visé à la condition que les équipes de direction arrivent à s'intégrer dans le même moule de fonctionnement. Renault a ainsi acheté le constructeur roumain Dacia pour produire la Logan.
- La création d'une filiale commune (*joint venture*) ce qui permet de profiter des ressources du partenaire (capitaux, connaissance du marché…) et de limiter les risques. Danone s'est ainsi associé à l'entreprise chinoise Wahaha pour prendre pied sur le marché chinois des boissons.
- Le réinvestissement sur place des profits réalisés par la filiale étrangère (on parle *d'IDE d'extension*) et le prêt de la maison-mère à sa filiale étrangère (on parle *d'IDE de restructuration financière*) sont aussi considérés comme des IDE.

Nature du contrôle exercé sur l'entité étrangère



✓ L'externalisation : *au lieu de faire, l'entreprise peut confier une partie ou la totalité de la production à un sous-traitant étranger dont les coûts de production sont moins élevés*. C'est la stratégie de Nike qui est une entreprise sans usines et qui fait produire ses articles par des sous-traitants asiatiques.

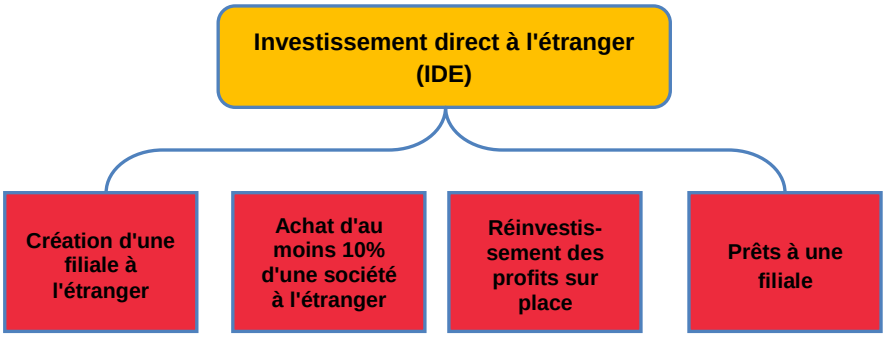
✓ Le licensing *consiste à vendre le droit d'utilisation d'un savoir faire sous la forme de la location de licences d'un brevet ou sous la forme d'un contrat de franchise*. La firme Mac Donald s'est ainsi implantée dans le monde sans à avoir à posséder l'ensemble de ses restaurants.

c) – Firmes transnationales et investissements directs à l'étranger

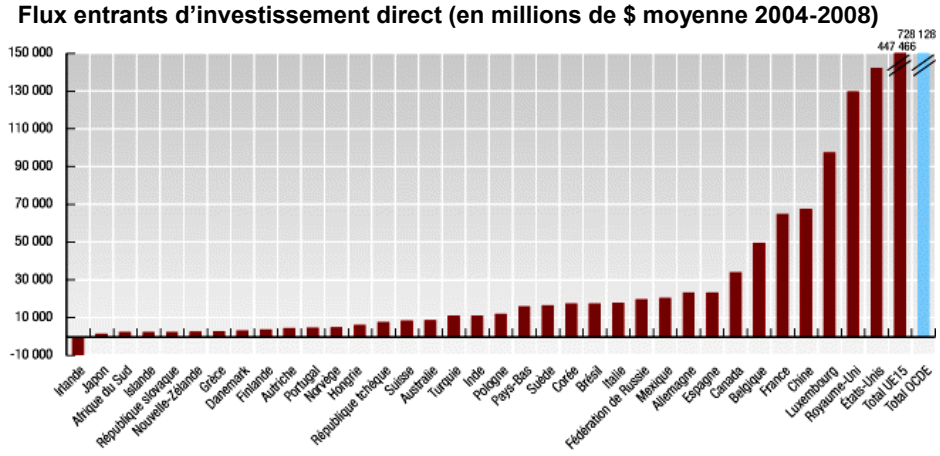
1. Les FTN s'implantent à l'étranger en développant les investissements directs à l'étranger (IDE). Pour mesurer la stratégie des FTN, il faut donc étudier les flux et les stocks d'IDE.

✓ Un flux d'IDE *correspond à une exportation de capitaux ou à un réinvestissement sur place dans le but de développer une production à l'étranger*. Il peut se faire selon quatre modalités principales :

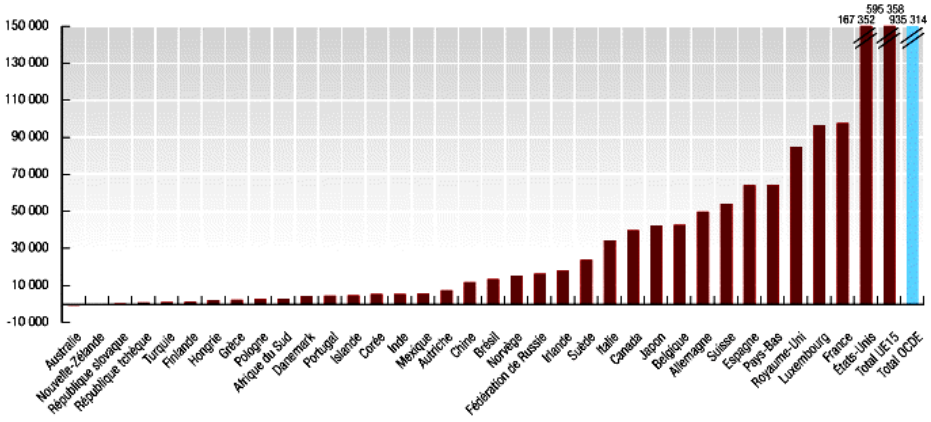
- La construction d'un site de production ex nihilo (on parle donc d'investissement greenfield).
- Le rachat d'un site de production existant (fusion et acquisition ou investissement brownfield).
- Le prêt à une filiale ou à une société affiliée implantée à l'étranger.
- Le réinvestissement sur place d'une partie des profits des sociétés contrôlées à l'étranger.


Investissement direct à l'étranger (IDE)
Création d'une filiale à l'étranger
Achat d'au moins 10% d'une société à l'étranger
Réinvestis-sement des profits sur place
Prêts à une filiale

Flux entrants d'investissement direct (en millions de $ moyenne 2004-2008)



Flux sortants d'investissement direct (en millions de $ moyenne 2004-2008)



En revanche, un investissement étranger qui est inférieur à 10% du montant des droits de votes sera considéré comme un investissement de portefeuille, car il ne permet pas d'exercer une influence sur la gestion de la société. *Les investissements de portefeuille sont des placements en actifs financiers (actions, obligations, bons du trésor...) et monétaires*. Ils sont généralement spéculatifs, c'est-à-dire qu'ils visent à obtenir une plus-value dans le court terme, par l'achat et la cession de placements financiers et/ou monétaires. Dans un régime de change caractérisé aujourd'hui par le flottement des principales monnaies, ces mouvements de capitaux sont source d'instabilité, notamment des taux de change, de plus en plus soumis aux anticipations des marchés financiers.

✓ Les stocks d'IDE *correspondent à la valeur des actifs détenus par les FTN*. Les normes internationales exigent que les stocks d'IDE soient évalués aux prix du marché, mais la plupart des pays de l'OCDE notifient leurs stocks d'IDE en appliquant les valeurs comptables inscrites dans les bilans des investisseurs directs. Les valeurs comptables peuvent être très différentes des valeurs du marché, et de surcroît les règles de calcul des valeurs comptables varient d'un pays à l'autre.

- Les stocks d'entrées sont les investissements directs détenus par des non-résidents ;
- Les stocks de sorties sont les investissements directs détenus dans d'autres économies.

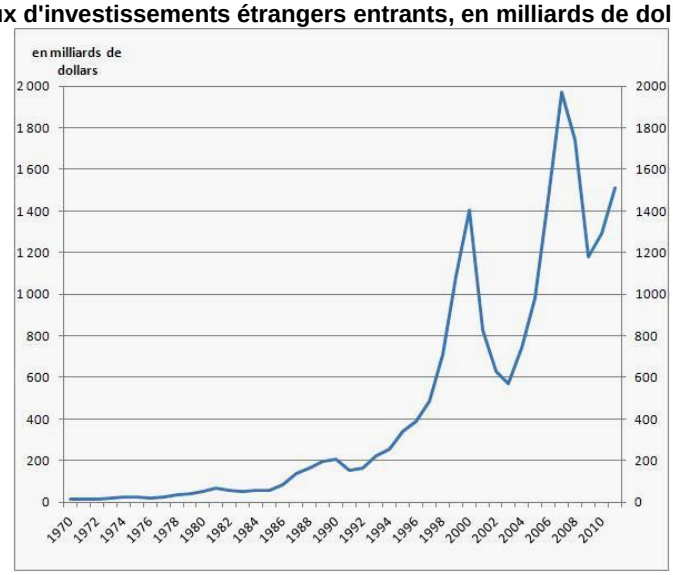
Le stock des investissements directs à l'étranger (en milliards de dollars courants et en %)

	1914	1938	1960	1975	1995	2010
Total du stock des IDE	**14**	**26**	**63**	**275**	**2 941**	**19 141**
Pays d'origine en %						
- Etats-Unis	18,5	27,7	52,0	44,0	23,5	24,2
- GB	45,5	39,8	17,1	13,1	10,2	8,4
- Allemagne	10,5	1,3	1,3	6,5	9,0	7,1
- France	12,2	9,5	6,5	3,8	6,8	7,6
- Japon	0,1	2,8	0,8	5,7	7,2	4,1
- Autres pays européens	13,2	18,9	22,3	26,9	24,0	21,5
Pays d'accueil en %						
- Pays développés	37,2	34,3	67,3	75,0	75,1	65,3
- Pays en développement	62,8	65,7	32,7	25,0	24,9	34,7

(Source : Wladimir Andreff, *Les multinationales globales*, Repères, La Découverte actualisé Cnuced 2012)

2. Depuis les années 1980, les flux d'IDE s'accélèrent de façon spectaculaire traduisant la multiplication des FTN. En quarante ans, les flux des sortants IDE dans le monde ont été multipliés par 90, passant de 17 milliards de $ en 1970 à 1 546 milliards courants en 2011. Aujourd'hui le stock mondial d'IDE représente plus du tiers du PIB mondial, alors qu'au début des années 1980, cette part était de 5% à peine. L'analyse des flux d'investissements directs à l'étranger en 2010 donne une image assez fidèle des structures de l'économie mondiale.

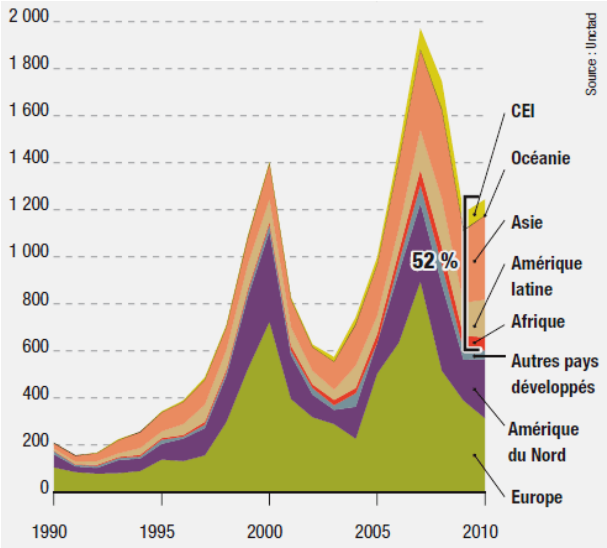
Flux d'investissements étrangers entrants, en milliards de dollars



✓ Premier constat : les IDE sont majoritairement issus des pays du Nord et destinés aux pays du Nord. La mondialisation demeure d'abord l'affaire des pays riches, non seulement parce qu'ils sont à l'origine de 70% des investissements (flux sortants) en 2010, mais surtout parce que plus de 48% de ceux-ci leurs sont destinés (flux entrants). Les firmes transnationales vont d'abord là où sont les marchés et là où il est possible de produire efficacement avec profit. Si, à ce jeu, certains pays émergents pèsent d'un poids croissant, à commencer par l'Asie (Chine, Inde) qui a reçu 24% du total des entrées, les pays industrialisés dominent encore largement.

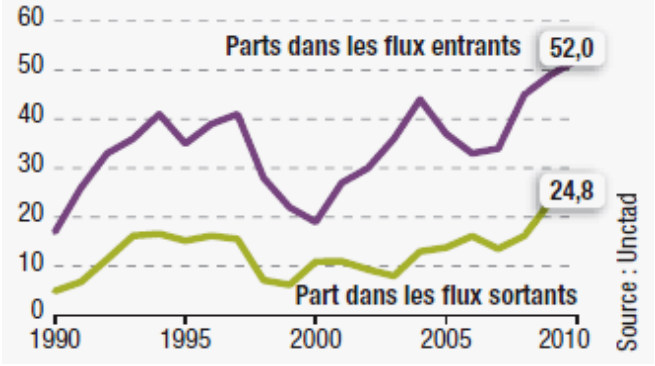
✓ De plus, au sein des pays développés, la structure de ces flux est très inégalement répartie. L'Europe est à la fois grand investisseur (plus de 35% du total en 2010) et grand récepteur d'investissements (25% du total), une évolution qui reflète l'intégration croissante de son économie. L'espace transatlantique correspond également à une réalité significative, du fait des investissements croisés entre l'Amérique du Nord et l'Europe, même si la première investit également dans son environnement proche (Canada, Mexique), ainsi qu'en Asie. Enfin, le Japon, s'il a développé ses IDE à l'étranger, demeure très peu ouvert puisqu'il ne reçoit que 1% du total. On retrouve ici la triadisation des flux.

Flux d'investissements étrangers entrants, en milliards de dollars

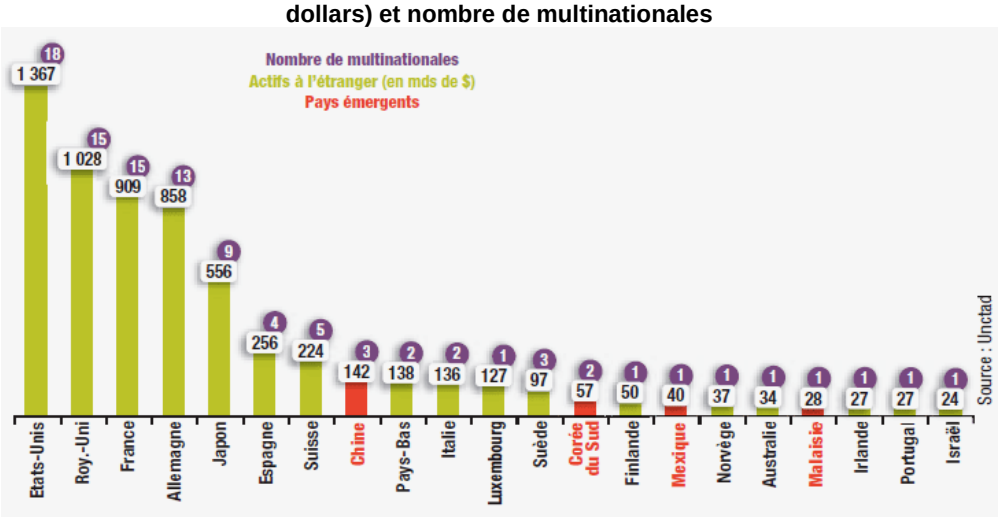


- ✓ Ensuite, les PED, en particulier les nouvelles économies dynamiques d'Asie et d'Europe Centrale et Orientales, connaissent un regain dans l'accueil des IDE. Les IDE ont connu une très forte expansion au cours des années 2000. Les flux d'entrées ont été multipliés par 2,6 entre la fin des années 1990 et 2011. Cette croissance a plus profité aux pays en développement (x par 3,4), et en particulier à l'Asie (x par 3,8) qu'aux pays développés (x par 1,7). En 2010, les PED ont reçu la moitié des flux d'IDE. En sens inverse, les firmes multinationales du Sud se sont également développées. Elles représentent plus du 5ème du total des FMN et elles sont essentiellement asiatiques (Chine, Corée du Sud, Mexique). En revanche, certains PED comme les pays d'Afrique sub-saharienne, restent à l'écart de ce phénomène.

Part des pays en développement et en transition dans les flux d'investissements entrants et sortants, en %



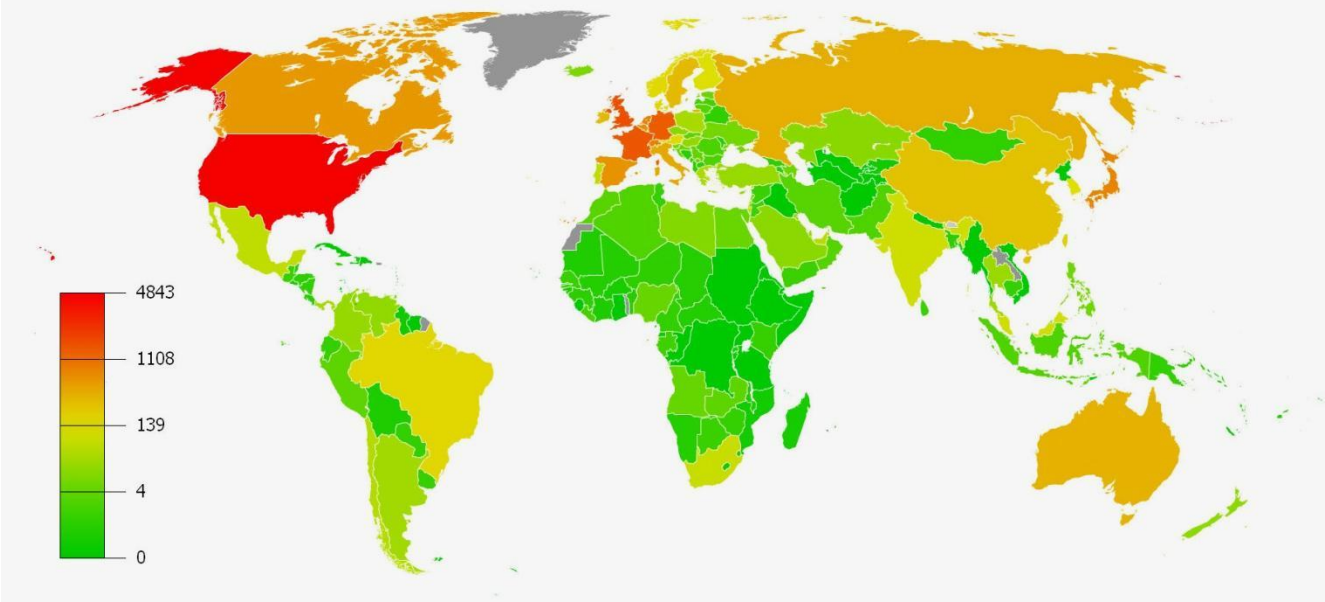
Top 100 des multinationales non financières en 2008, par la valeur de leurs actifs à l'étranger (en milliards de dollars) et nombre de multinationales



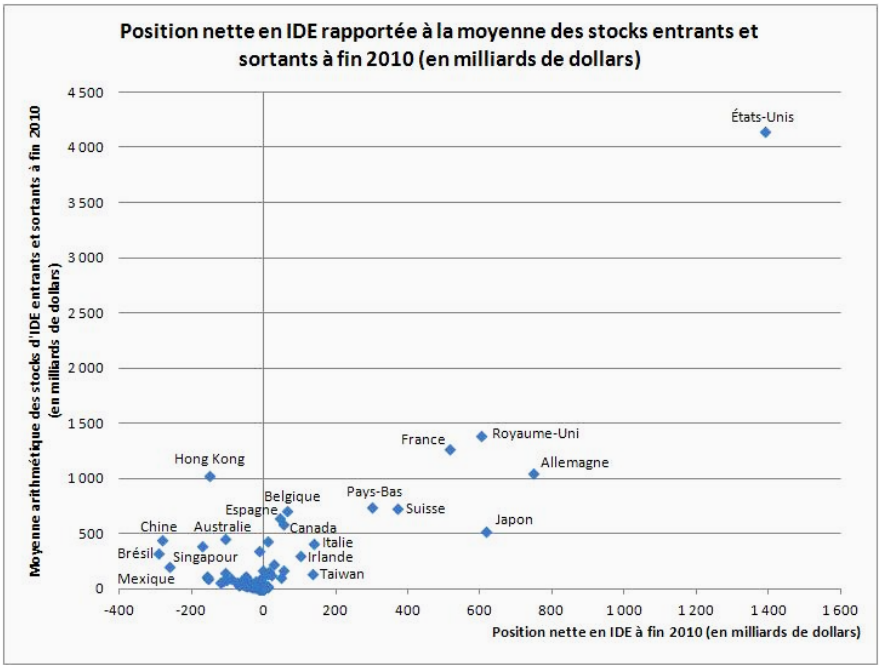
- ✓ En conséquence, on a une forte concentration des stocks d'IDE dans les pays développés. Environ 65 % des stocks d'IDE entrants se concentrent en Amérique du Nord, en Europe et au Japon. Les pays en développement et les pays en transition se partagent les 35 % restants. Dix pays (par ordre décroissant: les États-Unis, Hong Kong, le Royaume-Uni, la France, l'Allemagne, la Belgique, l'Espagne, les Pays-Bas, la Chine et le Canada) accueillent 54 % du stock mondial d'IDE à fin 2010, et une quarantaine d'États reçoit 90 % du stock total d'IDE. Les États-Unis recueillent à eux seuls plus de

la moitié des IDE reçus par l'ensemble des pays en développement et des pays en transition. La seule véritable rupture de ces dernières années provient de l'émergence foudroyante de Hong Kong et de la Chine qui se hissent respectivement à la deuxième et à la neuvième place des pays d'accueil avec des poids respectifs de 5,7 % et 3 % du stock mondial.

La forte concentration du stock d'IDE des firmes transnationales en 2010



✓ Ainsi, on peut mettre en évidence que la position nette en IDE d'un pays (*égale à la différence entre stocks d'IDE sortants et stocks d'IDE entrants*) est fonction de son niveau de développement économique. Les pays développés ont une position nette positive (particulièrement les Etats-Unis qui reste l'empire dominant) alors que les pays en développement ont une position négative.



✓ Enfin, depuis les années 1990, les IDE ont essentiellement pris la forme de fusions-acquisitions (croissance externe) permettant d'atteindre plus vite que par la croissance interne une taille critique (taille suffisante pour se maintenir sur un marché) grâce à l'accroissement des parts de marché. L'objectif est aussi de minimiser les coûts et les risques des investissements en recherche et en commercialisation. Les FTN doivent adapter leurs produits aux spécificités des consommateurs locaux et il est souvent plus aisé de réaliser une fusion-acquisition plutôt que d'implanter une filiale. Les IDE impliquant des entreprises de services dans ce type de concentration sont en constante augmentation La valeur des fusions-acquisition est passée de 110 milliards de dollars en 1990 à 670 milliards en 2008.

2 – Les facteurs de la multinationalisation et de la globalisation

a) – De la firme primaire à la firme globale

1. La mondialisation est un processus induit par la stratégie de conquêtes de nouveaux marchés des grandes entreprises. Ce processus a connu trois étapes :

   ✓ La spécialisation de1860 à 1913 : des firmes multinationales primaires profitent de la colonisation pour spécialiser les pays dominés dans des produits primaires (le thé en Inde, le caoutchouc en Malaisie…), des minéraux (le cuivre au Chili…) ou des combustibles (le pétrole en Arabie Saoudite, en Irak…). Ces produits vont être exportés vers la métropole pour être transformés en produits finis qui pourront être réexportés. Le contrôle des matières premières est la première raison qui a conduit les firmes à créer des filiales primaires à l'étranger dans le cadre d'une intégration verticale en amont. Les 2/3 du stock sont détenus par des firmes européennes, principalement britanniques, qui sont implantées aux 2/3 dans les pays du Tiers-Monde qui sont colonisés à l'époque. La 1ère guerre mondiale puis la crise de 1929 vont interrompre provisoirement ce mouvement de multinationalisation

   ✓ La multinationalisation de 1950 à 1980 : la moitié du stock est contrôlé par des FTN américaines qui ont investi au 2/3 dans les pays développés, principalement en Europe pour profiter de leur avantage technologique. L'accès au marché d'un pays étranger permet de supprimer les coûts de transport, contourner les barrières douanières ou les obstacles non tarifaires, éviter les effets pervers des fluctuations du taux de change et s'adapter aux goûts des marchés locaux Les firmes américaines implantent des filiales relais pour produire le bien qui était auparavant exporté (Mundell 1957). Les FTN contrôlent ainsi une partie du marché européen tout en s'adaptant aux spécificités de ces marchés. Mais, une fois la reconstruction achevée, les pays européens procèdent à des échanges croisés d'IDE. Les firmes privilégient donc la concentration horizontale. Cette installation a donc deux avantages :
      - Elle va permettre de contourner les barrières douanières pour vendre sur les marchés locaux à un prix concurrentiel ;
      - Elle va favoriser la conquête de parts de marché en profitant de son avance technologique et de sa notoriété pour imposer ses produits (Coca Cola, Mac Donald, Microsoft...).

   ✓ L'intégration à partir des années 1980 : les actifs des FTN américaines ne représentent plus qu'1/5ème du stock mondial. En revanche, les FTN européennes et japonaises s'implantent massivement aux Etats-Unis et en Europe (le Japon étant peu pénétré). Plus des 3/4 du stock se situe dans la Triade, ce qui accélère l'homogénéisation et l'intégration des économies des pays développés et plus de la moitié concerne les services (hôtellerie, distribution, parc de loisirs, médias...). Dans, le même temps, les FTN s'implantent dans les pays asiatiques pour produire au niveau mondial. Il s'agit de profiter des avantages comparatifs du pays hôte pour globaliser l'organisation de la production :
      - Bas salaires, absence de protection sociale, limitation des droits syndicaux...dans les PED.
      - Forte productivité, matière grise, infrastructures performantes et subventions dans les pays développés.

   Pour cela, elle va implanter des filiales atelier, qui ne réalisent qu'un composant du produit final ou qui ne sont que des usines d'assemblage, ou faire appel à des sous-traitants locaux ou passer des alliances en fonction de leurs avantages comparatifs. Chaque filiale ne produit qu'une petite partie du bien final et l'assemblage se fait dans les pays à bas salaires. Cette délocalisation permettra l'augmentation des compétitivités-prix et structurelle de la firme (le "L" pour *Localisation advantage* de Dunning). On assiste donc à une concentration verticale en aval ou à la naissance de firmes en réseau ou en Lego (Suzanne Berger). Ceci suppose un réseau de communication interne permettant le contrôle de toutes les opérations car chaque étape de la production est confiée à une unité de production implantée dans des pays différents.

2. Pour certains économistes, les firmes transnationales seraient devenues à ce stade des firmes globales *qui produisent et vendent à l'échelle mondiale*. Cette globalisation aurait deux raisons :

   - La nationalité de la firme ne serait plus affirmée car leurs sociétés holding (société financière qui détient les actions des sociétés du groupe) seraient sous le contrôle d'actionnaires aux nationalités très diverses (les fonds de pensions, les fonds spéculatifs, les fonds souverains…). Ainsi, 40% des actions des grandes sociétés françaises, cotées au CAC 40, appartiennent à des actionnaires étrangers.

   - Les firmes globales déterminent leur stratégie à partir du marché mondial et non des marchés nationaux. Autrement dit, elles produisent et distribuent des produits globaux conçus pour le marché mondial. La bouteille de coca-cola, l'Iphone ou l'Ipad d'Apple, les Big Mac, les chaussures Nike… seraient les exemples de ce type de produit global.

Histoire de la mondialisation

Etapes	Spécialisation	Multinationalisation	Intégration
Dates	**1860-1920**	**1950-1980**	**1980-2010**
Figure de la firme	**Firme primaire**	**Firme multinationale**	**Firme globale**
Type de filiales	Filiales primaires	Filiales relais	Filiales relais
			Filiales ateliers
		Filiales ateliers	Sous-traitance
Stratégie	Approvisionnement en produits primaires : - Agricoles - Miniers - Energétiques	Prendre des parts de marché	Baisse des coûts de production
			Economies d'échelle
		Contourner le protectionnisme	Flexibiliser la production
Produits	Primaires	Industriels	Industriels et services

b) – De l'augmentation de la taille du marché à la baisse des coûts

3. La mondialisation de la production offre, dans certaines conditions, un certain nombre d'avantages qui diffèrent selon le pays d'accueil :

✓ 1er avantage : Accroître sa demande et se rapprocher des consommateurs locaux. La FTN peut :

- Conquérir des parts de marché en profitant de l'avance technologique et de la notoriété pour imposer ses produits (Coca Cola, Mac Donald, Microsoft…). Ceci permet de dégager des économies d'échelle et d'empêcher un concurrent local de pénétrer le marché. Ce sont donc les *avantages spécifiques* de la firme qui la pousse à occuper le plus de terrain possible en implantant la aussi des filiales relais qui peuvent s'adapter aux goûts du marché (le "O" pour *Ownership advantages* dans le paradigme « O.L.I » de Dunning, 1970). Ces avantages sont au nombre de trois :

➢ Une avancée technologique (le logiciel d'indexation de Google, par exemple) ;
➢ Une marque prestigieuse et une réputation (Microsoft, Apple, Nike...) ;
➢ La taille critique qui permet de dégager des économies d'échelle et de financer les acquisitions.

- Toucher des consommateurs qu'elle ne pourrait atteindre, soit parce que le coût du transport rendrait trop cher les produits, soit parce que son activité n'est pas exportable (c'est le cas de nombreux services, tel que par exemple l'ouverture d'un Mac Donald en France) ;

- Mieux répondre aux besoins des consommateurs et à leur évolution, en terme de différentiation et de personnalisation, car elle plus proche d'eux, ce qui lui permet d'être plus réactive (la Logan est une voiture conçue par Renault pour les pays émergents à partir de composants de la Clio) ;

- Améliorer son image de marque, en se donnant une image d'entreprise nationale auprès des consommateurs locaux, alors qu'elle est étrangère (elle peut ainsi par exemple communiquer sur les emplois qu'elle crée sur place).

✓ 2ème avantage : Rechercher de meilleures conditions de production et de profits (offre). La FTN peut :

- Contrôler ses approvisionnements en produits primaires à moindre prix.

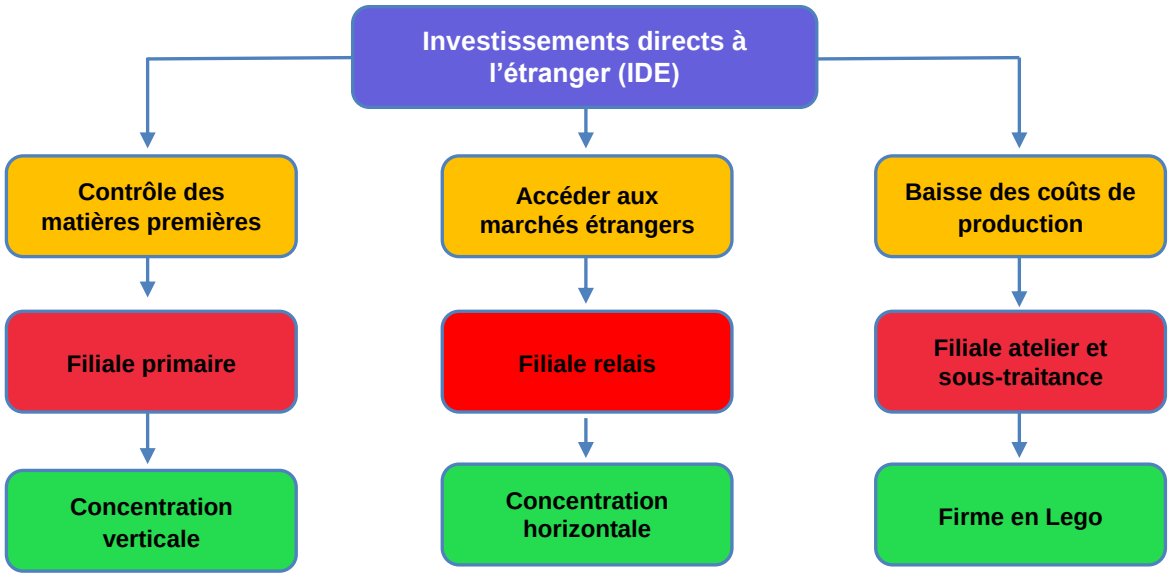
- Diminuer ses coûts de production afin d'avoir une forte compétitivité-prix soit en bénéficiant des faibles coûts unitaires salariaux des pays en développement, soit par la mise en concurrence des sous-traitants pour bénéficier d'une baisse des prix, soit par la réalisation d'économies d'échelle obtenus par une production de masse standardisée dans ses composants mais diversifiée dans son apparence.

- Profiter d'une main d'œuvre qualifiée pour augmenter sa productivité hors prix. Dans ce cas, les pays offrant la possibilité de bénéficier d'externalités positives seront privilégiés. A cela s'ajoute des « effets d'agglomération » qui sont des avantages dont bénéficient gratuitement les entreprises qui viennent s'implanter dans « l'agglomération » constituée par d'autres entreprises déjà implantées. L'implantation de laboratoires de recherche étrangers dans la technopole de Sophia-Antipolis permet l'émergence de ces externalités positives et de ces effets d'agglomération.

- Accroître sa taille critique par croissance externe pour faire face à la concurrence, dégager des économies d'échelle et des moyens financiers ou pour diversifier leur portefeuille d'activité et limiter les risques (le "I" pour *Internalisation advantage* de Dunning). L'internalisation explique donc en partie l'internationalisation.

- Echapper aux contingences fiscales ou sociales que les Etats offrent pour attirer les FTN : faible législation sociale, absence de protection sociale, paradis fiscaux, pavillons de complaisance, zones franches, cessions de terrains à bas prix, subventions...

✓ 3ème avantage : Contourner les obstacles protectionnistes, tarifaires et non-tarifaires, pour vendre sur les marchés locaux à un prix concurrentiel. Les deux exemples les plus flagrants, sont ceux des investissements américains en Europe dans les années 1950 et 1960, puis les investissements japonais en Europe et aux Etats-Unis dans les années 1970 et 1980 (et même 1990). Cependant, l'abaissement des coûts de transport et la baisse des droits de douane rendent moins essentiel ce type d'implantation, tout au moins dans les pays du Nord.



3 – Les conséquences de la multinationalisation

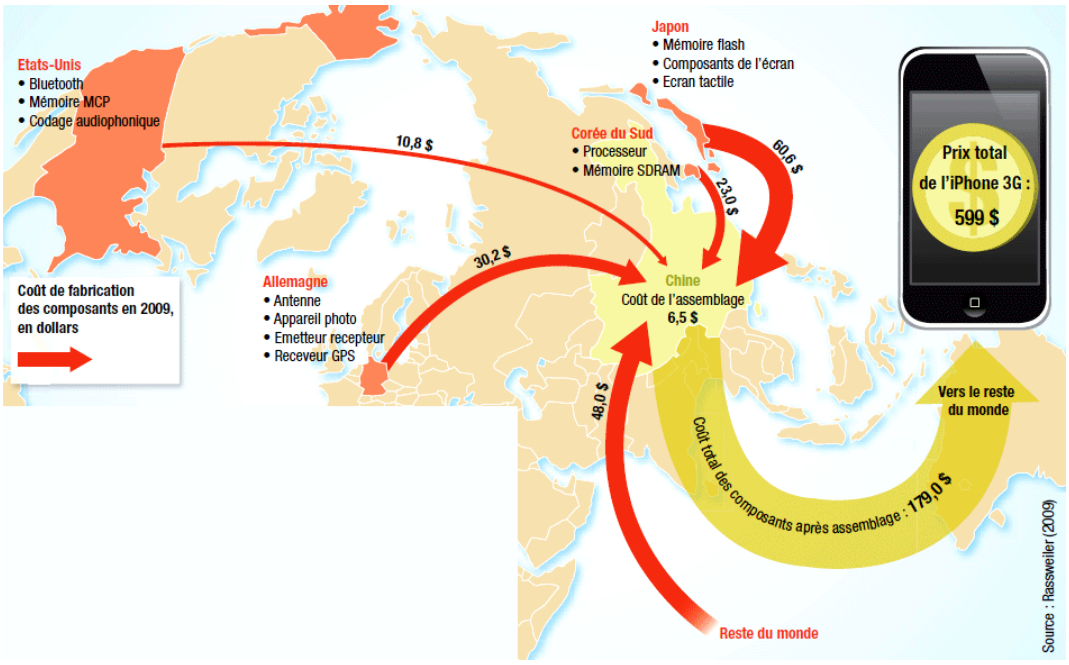
a) – Les FTN organisent la production à l'échelle mondiale et construisent la DIT

1. Les FTN sont à l'origine de la décomposition internationale des processus productifs (DIPP) selon les termes de Bernard Lassudrie-Duchene : elles vont à la fois externaliser et délocaliser leur production en la décomposant en segments (Recherche, design, composants, assemblage, logistique, vente, service après-vente) qu'elles localisent dans différents pays en fonction des avantages qu'elles peuvent en retirer. *Chaque filiale ou sous-traitant va être spécialisée dans un seul stade du processus de production*. Ainsi, le Maghreb va être spécialisé dans la partie du textile qui réclame une forte intensité de main d'œuvre peu qualifiée (filature, tissage, confection) tandis que l'Europe va conserver les activités textiles à forte intensité de matière grise ou à forte intensité de capital (impression, collection, marketing). Ce sont donc les FTN qui participent à la construction de la DIT en choisissant d'implanter leurs activités dans tel ou tel pays.

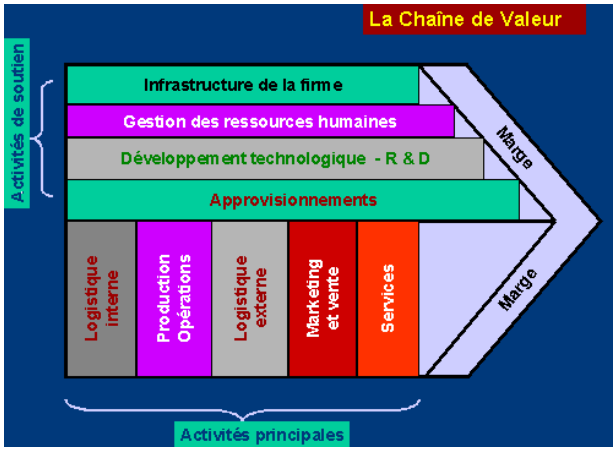
2. Pour accroître leur avantage comparatif, leur capacité à dépasser leurs concurrents, les FTN vont chercher à optimiser la chaîne de valeur. La « chaîne de valeur » *est l'ensemble des étapes déterminant la capacité d'une organisation à obtenir un avantage concurrentiel*. Dans l'ensemble des activités entrant dans la chaîne qui permet de vendre un produit à un consommateur, Michaël Porter distingue quatre étapes :

✓ La première correspond à la définition du produit (A), qu'il s'agisse d'un bien ou d'un service. Innovation et recherche sont les éléments clefs de cette première étape qui contient une grande part de la valeur ajoutée au produit fini.

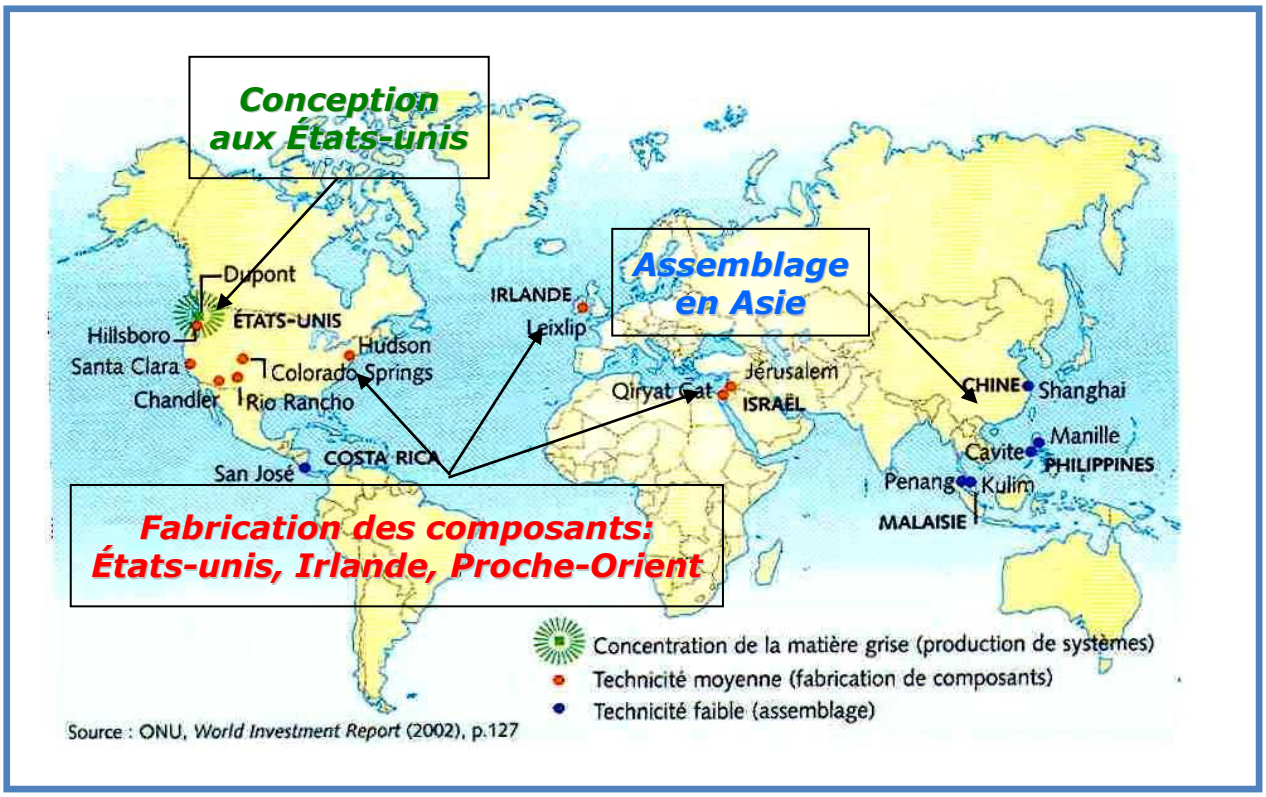
- ✓ La seconde étape est la fabrication du bien (B). La partie standardisée de cette étape est le plus souvent délocalisée et comporte peu de valeur ajoutée. La partie plus élaborée est la seule qui reste parfois dans les pays développés.
- ✓ Elle est de plus en plus intégrée à la phase de distribution (C) : les gigantesques entrepôts logistiques qui s'étendent aux marges des grandes régions urbaines (les principaux centres de consommation mondiaux) comportent à la fois une activité logistique et des ateliers permettant une finition et une adaptation des produits en temps réel.
- ✓ Ces produits sont enfin mis sur le marché en répondant à des stratégies (D) définies dans les sièges des entreprises : image de marque, structure économique et financière de l'entreprise, protection juridique,… un grand ensemble d'activités sont concernées par cette dernière étape. Elle véhicule une valeur ajoutée aussi forte que la première étape dans la mesure où c'est elle qui permet que le bien ou le service soit produit et vendu.



Du point de vue spatial, ils choisissent le lieu optimal pour localiser chacun des éléments de la chaîne de valeur. Du point de vue industriel, ils arbitrent entre filiales et sous-traitants pour organiser leur production. Ces filiales ou sous-traitants organisent à leur tour leur production. Les sous-traitants de premier rang peuvent en effet être eux aussi de grands groupes (par exemple les équipementiers de l'automobile) et gérer leurs approvisionnement voire leur production à l'échelle de la planète. Les sous-traitants de second ou troisième rang sont plus fragiles. Ils sont particulièrement exposés aux retournements conjoncturels puisque c'est eux qui doivent ajuster leurs coûts et leurs capacités aux demandes de l'établissement donneur d'ordre. On le voit bien, dans ces quatre étapes, la fabrication (B) a quasiment disparu des pays occidentaux. La finition-distribution (C) y restera tant que le marché local sera suffisamment attractif, mais en étant en concurrence avec les régions en voie de développement qui essaient de remonter les filières de la fabrication brute vers les produits semi-finis ou finis (comme c'est déjà le cas dans l'électronique). Les deux étapes comptant le plus de valeur ajoutée, (A) et (D) sont donc un enjeu fondamental pour chacune des économies occidentales, considérées aux niveaux nationaux ou régionaux: elles sont la garantie du maintien à moyen terme d'une activité industrielle et de service dans les villes et régions considérées.



La décomposition internationale des processus productifs chez Intel



3. La production de la multinationale va donc être conçue et contrôlée au niveau mondial en passant par trois canaux :

✓ La production captive, c'est-à-dire une production réalisée en interne par une filiale de la FTN, ou une entreprise affiliée ou une succursale étrangère. Cette méthode permet au groupe de contrôler la totalité de son processus de production (savoir faire, secrets de fabrication, qualité du produit...) tout en bénéficiant des avantages comparatifs procurés par chaque pays.

✓ L'externalisation consiste à *confier tout ou partie de la production à des firmes étrangères qui ne sont pas contrôlées par la FTN* ("outsourcing"). Ces modes de production internationale sans participation au capital (SPC) jouent un rôle croissant, avec un chiffre d'affaires de plus de 2 000 milliards de dollars en 2010, la plus grande partie réalisée dans des pays en développement. Ces modes de production SPC concernent principalement :

- La sous-traitance internationale : la FTN est le "donneur d'ordre". Elle confie la réalisation de composants ou de produit à l'entreprise sous-traitante qui doit respecter un certain nombre de spécifications en termes de qualités ou d'environnement ou d'emploi de la main-d'œuvre.
- La production internationale sous licence : la FTN passe un contrat avec une firme étrangère qui donne droit à celle-ci de copier le produit ou d'utiliser la marque de la FTN. La production sous licence est souvent associée à des accords de coproduction ou de partage de production, ainsi qu'à des accords de transfert de technologie.
- La franchise internationale : la FTN "franchiseuse" donne à un "franchisé" le droit d'exploiter une activité en conformité avec un « concept ». Ce concept (généralement une enseigne ou une marque) est défini par un savoir-faire. Ceci permet à la FTN de conquérir des marchés sans avancer les capitaux d'installation et au franchisé de bénéficier de la réputation de la FTN pour développer ses activités (les restaurants McDonald ou KFC se sont développés ainsi dans le monde entier).

✓ Le partenariat consiste à passer des accords avec des concurrents étrangers pour pénétrer un marché. L'importance de la taille du marché, le risque que fait prendre l'investissement ou l'importance de son coût, incite les FTN à passer des accords qui peuvent prendre plusieurs formes :

- La réalisation d'un produit en commun (Peugeot-Mitsubishi) ;
- Des participations croisées, chaque firme détenant des actions de l'autre (Renault-Daimler) ;
- Des transferts de technologie (Areva-Mitsubishi) ;
- Des filiales communes ("joint venture") (Sony-Ericsson).

Ces alliances stratégiques, qui peuvent aller jusqu'à la formation d'ententes illégales, qui sont des *accords informels entre les FTN pour se répartir le marché mondial et imposer des prix élevés* (les ententes de firmes pharmaceutiques par exemple), mettent à mal l'idée que la mondialisation irait dans le sens d'une plus grande concurrence sur le marchés.

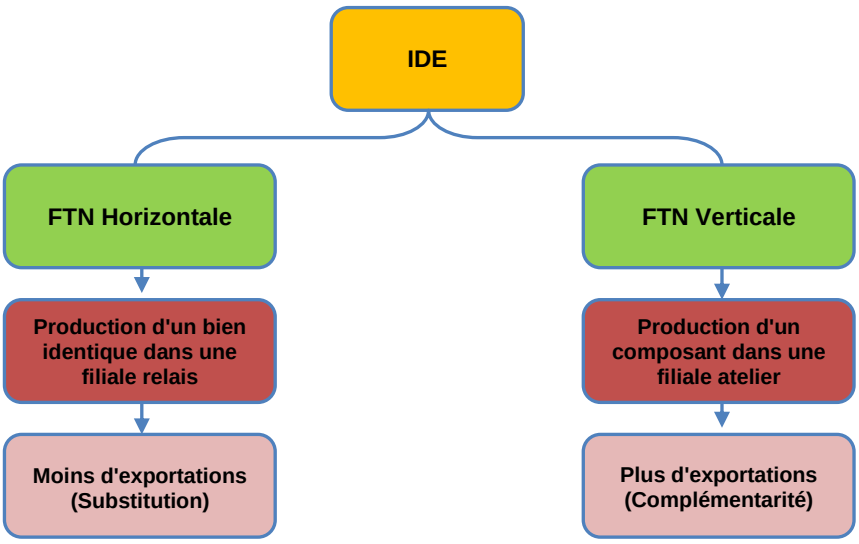
3. A partir de cette base de production mondialisée, les FTN organisent leur stratégie de différenciation des produits. Même si un certain nombre de FTN propose un produit identique à l'ensemble des consommateurs de la planète (l'Iphone d'Apple, la bouteille de Coca Cola...), elles doivent tenir compte de la diversité des goûts des consommateurs et de leur inégal pouvoir d'achat :

   - ✓ Les biens de consommation courante vont être produits en masse dans les pays à bas salaires pour bénéficier de la faiblesse des coûts de production et des économies d'échelle. Ils seront ensuite vendus sur le marché international à prix réduits sans grande différenciation d'un pays à l'autre (vêtements, jouets, produits électroniques...).
   - ✓ Les automobiles vont connaître une double différenciation. Une différenciation "verticale" avec des voitures haut de gamme produites dans les pays développés avec des composants provenant des pays émergents et des voitures populaires conçues pour les classes moyennes des pays émergents qui sont fabriquées dans ces pays pour les marchés de ces pays (la Logan de Renault produite en Roumanie, la Nano de Tata produite en Inde...) et parfois réexportées dans les pays développés. Une différenciation "horizontale" qui décline un même produit sous différentes formes (sport, break, familiale...). Les FTN essayent de dégager des économies d'échelle en utilisant des composants communs à toutes ces voitures différentes du point de vue de l'apparence ou de la marque (moteurs, peinture, sellerie...).

b) – Les FTN sont à l'origine du développement du commerce international

1. En théorie, le développement des IDE a deux effets contradictoires sur le commerce international des biens et des services :

   - ✓ Un effet de substitution : la production de la filiale va remplacer les produits exportés par la maison-mère lorsqu'il s'agit d'un investissement horizontal consistant à implanter une filiale relais ;
   - ✓ Un effet de complémentarité : l'implantation à l'étranger va susciter une augmentation des échanges de biens et de services entre pays lorsqu'il s'agit d'un investissement vertical consistant à implanter une filiale atelier.



2. En réalité, il semble bien que les effets de complémentarité l'emportent sur les effets de substitution. Les FTN ont favorisé l'essor du commerce international pour plusieurs raisons :

   - ✓ Il en découle une forte augmentation du commerce intra-firme, *c'est-à-dire des échanges de biens ou de services entre les sociétés d'une même FTN*. Ainsi, Intel conçoit des puces dont une partie des composants sont fabriqués en Irlande ou au Proche-Orient pour être expédiés en Asie où les processeurs seront assemblés. Ce commerce intra-firme représenterait un tiers du commerce mondial.
   - ✓ Il en découle une forte augmentation du commerce entre les FTN et leurs clients ou leurs fournisseurs. Il s'agit, tout d'abord, d'un commerce de biens intermédiaires. En 2010, plus de la 1/2 des exportations mondiales de produits manufacturés étaient considérées comme entrant dans la catégorie des biens intermédiaires (qui recouvre les produits primaires, les pièces détachées et composants et les produits semi-finis). Il s'agit d'un commerce interbranches. Ensuite, les produits finis réalisés dans une partie du monde sont envoyés dans les différents pays de la planète (dans le cas d'Intel, aux producteurs d'ordinateurs ou de téléphones portables).
   - ✓ En s'implantant à l'étranger, les FTN font connaître leurs produits et leurs marques ce qui va susciter ensuite une demande pour les produits de la marque qui ne sont pas fabriqués sur place. D'où un flux d'importations pour le pays d'implantation et d'exportations pour le pays de la maison-mère.

- ✓ En faisant fabriquer ses produits moins chers à l'étranger, la FTN va augmenter le pouvoir d'achat des populations du pays de la maison-mère et le pouvoir d'achat du pays d'implantation. Cela se traduira par une augmentation de la demande qui favorisera le développement du commerce mondial.

c) – Les FTN participent à la recomposition des emplois dans le monde :

1. La multiplication des implantations de filiales dans les pays disposant de main d'œuvre peu chère et/ ou de législations du travail plus souples ont fait craindre des destructions d'emplois dans les pays développés ou pour le moins un manque à gagner en termes de nouveaux emplois. Cependant, il ne faut pas confondre IDE et délocalisation. Tous les IDE ne sont pas des délocalisations. Toutes les délocalisations ne prennent pas la forme d'un IDE. Le terme délocalisation a deux sens :

- ✓ Au sens strict, *la délocalisation c'est la fermeture d'une usine dont les équipements vont être implantés à l'étranger.* Cela représenterait 4 à 5 % des Investissements Directs à l'Etranger.
- ✓ Au sens large, *c'est l'arrêt de la fabrication d'un produit sur le sol national qui va être remplacée par une production étrangère confiée à une filiale où à un sous-traitant dont les produits seront importés*. Leur part est plus importante (10% des IDE). Cela comprend des :

  - Délocalisations d'accompagnement : Valéo (fournisseur) suit son donneur d'ordre (Volkswagen) ;
  - Délocalisations « défensives » : conséquence d'une très forte concurrence sur les coûts (Lafuma délocalise en Chine pour affronter la concurrence chinoise).
  - Délocalisations « offensives » : recentrage d'une entreprise sur son cœur de métier et (ou) volonté d'accroître les profits (Renault fait produire la Clio en Slovénie).
  - Délocalisations de développement : implantation pour conquête d'un nouveau marché étranger (Renault s'implante en Russie ou Brésil pour développer ses ventes)..

2. Pour les pays développés : Les délocalisations détruisent des emplois à court terme et en créent à long terme dans les pays développés.

- ✓ Le transfert d'activité vers l'étranger se traduit par des suppressions d'emplois industriels, peu qualifiés et aisément substituables. Les secteurs de main-d'œuvre sont particulièrement touchés (textile, habillement, jouet, plasturgie…). Les études ont montré que les délocalisations étaient responsables seulement de la destruction de 1 à 2% des emplois industriels. Mais, plus récemment, ce sont des emplois plus qualifiés dans les services qui ont été touchés (laboratoires d'analyses médicales, services informatiques, recherche-développement, centre d'appels ou de traitement des données...). En effet, deux facteurs jouent dans la délocalisation des services :

  - L'abaissement du coût du traitement de l'information grâce à Internet ;
  - L'existence d'une main-d'œuvre qualifiée moins chère parlant anglais, français, espagnol dans les pays émergents.

  En France, selon une étude de l'Insee, environ 95 000 emplois industriels auraient été supprimés en France et délocalisés à l'étranger entre 1995 et 2001, soit en moyenne 13 500 chaque année. À titre de comparaison, les suppressions d'emplois brutes annuelles dans l'industrie sont de l'ordre de 500 000. En rythme annuel, 0,35 % des emplois industriels auraient été délocalisés chaque année entre 1995 et 2001, soit un peu plus d'un emploi sur 300.

- ✓ Cependant, les délocalisations créent des emplois à long terme dans les pays développés. Plusieurs éléments jouent dans ce sens :

  - La délocalisation diminue les coûts des entreprises menacées par la concurrence internationale et augmente leurs bénéfices ce qui leur permet de préserver les emplois « abrités » de la concurrence et d'investir dans de nouvelles activités moins exposées.
  - La délocalisation des activités traditionnelles oblige l'entreprise à innover et à se spécialiser dans les secteurs à plus forte valeur ajoutée ce qui créera des emplois qualifiés et renforcera la compétitivité hors prix de l'entreprise. Les emplois qualifiés créés se substitueront aux emplois peu qualifiés perdus.
  - La délocalisation permet d'importer des produits moins chers ce qui va augmenter le pouvoir d'achat des consommateurs qui vont déplacer leur demande sur des services produits localement.
  - La délocalisation permet de faire connaître à l'étranger les produits nationaux, leur marque, ce qui se traduira plus tard par une hausse des exportations des produits plus haut de gamme, une hausse de la production et des emplois.
  - La délocalisation favorise les transferts de technologie et donc le développement des pays où a lieu la localisation. Ces pays, en s'enrichissant, achèteront nos produits, à condition qu'ils soient compétitifs. Les produits de luxe français s'exportent ainsi en Chine, en Inde…

- La délocalisation permet le rapatriement des profits qui enrichiront les agents résidents ce qui sera favorable à l'investissement et à la consommation sur place.

Ainsi, une étude récente concernant les délocalisations françaises en Europe de l'Est, a montré que la France dégageait des excédents commerciaux avec ces pays ce qui se traduisait par un solde positif de 18 500 emplois.

✓ Si les délocalisations ont un faible impact sur le volume de l'emploi dans les pays développés, elles ont, en revanche, des effets sur la structure des emplois et sur les conditions d'emploi de la main-d'œuvre.

- D'une part, ce sont les emplois les moins qualifiés qui sont le plus touchés car ils sont mis en concurrence avec les salariés peu qualifiés des pays émergents. La structure des emplois va donc évoluer vers le haut. Ce sont les emplois qualifiés qui ne sont pas délocalisés. Or, ceux qui perdent leur emploi à cause d'une déqualification n'ont pas le niveau de formation suffisant pour occuper ces emplois qualifiés. C'est la raison pour laquelle l'UE a créé, en 2007, un "Fonds Européen d'ajustement à la Mondialisation" pour aider les Etats à mener des politiques actives d'emploi (formation, aide à la recherche d'emploi, aide à la création d'une entreprise...).

- D'autre part, la recherche de la compétitivité à tout prix débouche sur une augmentation de l'intensité du travail et du stress comme le montrent toutes les études statistiques sur le sujet. Sur tous ces plans, la mondialisation accroît la pression sur les travailleurs les plus fragiles et contribue donc à l'augmentation des inégalités.

3. Pour les pays d'accueil des FTN : l'implantation peut avoir des effets contradictoires dans les pays émergents.

✓ L'implantation des FTN et le développement de l'externalisation se traduisent par des créations importantes d'emplois dans les filiales locales où chez les sous-traitants.

✓ Par ailleurs, l'implantation des firmes et le développement du commerce intra-firmes favorisent les exportations du pays et lui permettent de mieux s'insérer dans les échanges internationaux ce qui accélère la création d'emplois.

✓ Cependant, ces emplois sont souvent des emplois peu qualifiés, flexibles, mal payés et aux conditions de travail dégradées par rapport aux normes de travail occidentales. Les conditions de travail peuvent être une source de préoccupation lorsque la sous-traitance manufacturière repose sur une main-d'œuvre bon marché dans des pays où la réglementation est relativement faible. Ainsi, Apple a été attaqué pour avoir fermé les yeux sur l'exploitation des travailleurs chinois de son sous-traitant Foxconn : journée de travail de 15 heures, salaires inférieurs à 120€ par mois, conditions d'hygiène déplorables ce qui a conduit un certain nombre de travailleurs au suicide.

4. Enfin, le phénomène des délocalisations ne doit pas être exagéré pour plusieurs raisons :

✓ D'une part, les firmes occidentales préfèrent conserver les tâches qui se situent en amont (recherche, design,…) et en aval (marketing, défense de la marque…) afin d'éviter le copiage et les contrefaçons.
✓ D'autre part, un grand nombre d'emplois industriels (bâtiment, agro-alimentaire…) et de services ne sont pas transférables à l'étranger (services de santé, service d'éducation, services immobiliers…). Une partie des services ne sont fiables que dans le face à face. Tous ces emplois sont des emplois abrités.
✓ Enfin, il existe des mouvements de relocalisation car la délocalisation n'apporte pas toujours les effets bénéfiques attendus :
  - Les coûts de transport peuvent être élevés (hausse probable des prix du pétrole) ;
  - Les sous-traitants peuvent ne pas être fiables (mauvaise qualité, produits dangereux…) ;
  - L'éloignement des filiales rend l'entreprise peu réactive face aux variations de la demande ;
  - La délocalisation nécessite une organisation complexe dont les coûts peuvent plus élevés que les avantages attendus.

d) – Les FTN participent-elles à une occidentalisation du monde ?

1. En 2005, malgré l'opposition des Etats-Unis, les Etats membres de l'Unesco ont signé une convention sur la protection et la promotion de la diversité culturelle. La *culture*, *c'est à dire l'ensemble des manières de faire, de penser et de sentir propre à une collectivité humaine*, ne doit pas être une marchandise comme les autres. Elle doit échapper aux lois du marché selon la plupart des pays.

2. Pourtant, le développement des échanges internationaux, en termes de biens, de services, de capitaux, de brassage de population, de transfert de technologie, semble en train de faire disparaître les cultures propres aux sociétés. *L'acculturation, processus d'acquisition et de réappropriation d'éléments culturels extérieurs qui résulte des contacts prolongés entre des sociétés de culture différente*, va-t-elle donner naissance à une culture universelle ou mondialisée ? N'assiste-t-on pas à une occidentalisation du monde ?

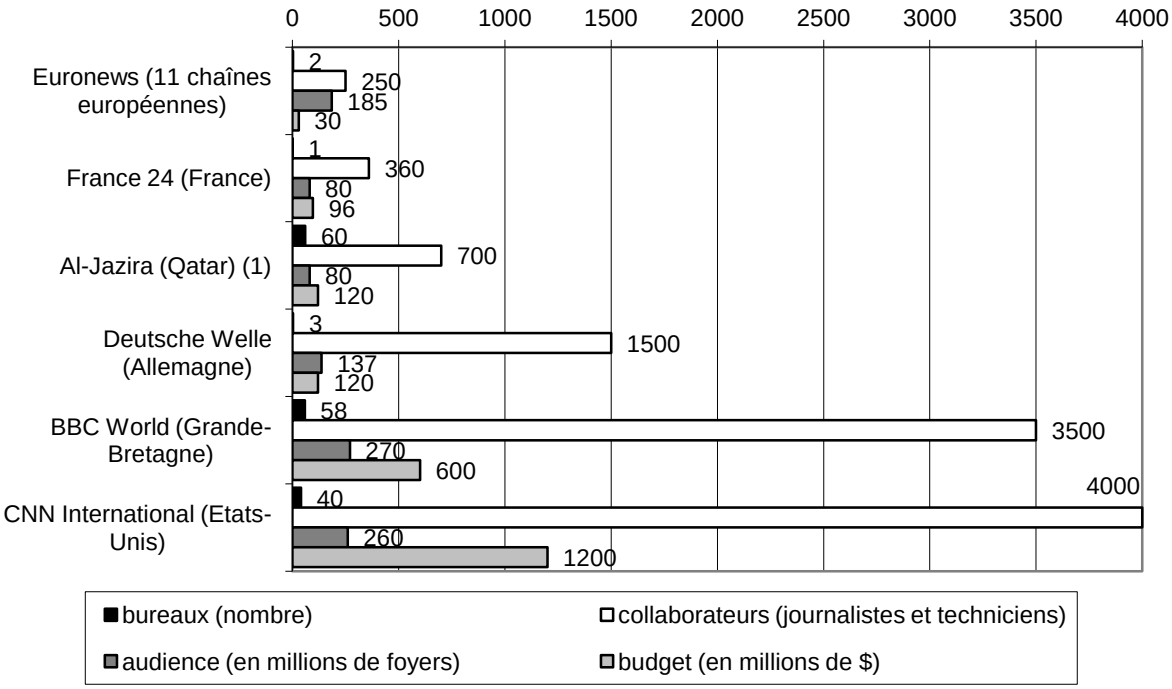
3. La mondialisation des échanges impulsée par les FTN semble avoir abouti à une occidentalisation du monde. Il est indéniable que la colonisation, la mondialisation des échanges, le développement des FTN et le triomphe de l'économie de marché, depuis l'effondrement du mur de Berlin en 1989, ont favorisé la diffusion d'un modèle culturel occidental dont les *valeurs* individualistes, matérialistes, démocratiques et les *normes* urbanisées et consuméristes semblent s'imposer au reste du monde. Plusieurs éléments ont contribué à cette occidentalisation du monde :

- ✓ En premier lieu, le développement des échanges commerciaux et le développement des firmes transnationales ont fait connaître au reste du monde les produits occidentaux. Au départ, comme le souligne Vernon, ces produits sont conçus pour le marché intérieur puis sont diffusés, avec plus ou moins de succès aux autres pays (Coca-cola, Levis, Mc Donald). Mais, ensuite, les firmes globales essayent de concevoir des produits mondiaux qui seront vendus au même moment à l'ensemble de la planète afin de profiter des *économies d'échelle* obtenue par l'augmentation de la taille du marché (le logiciel Windows, la Mondeo de Ford, le téléphone mobile Ipod). Le mode de vie occidental se diffuse au fur et à mesure que les pays se développent et s'urbanisent.

- ✓ En deuxième lieu, les FTN sont à l'origine des transferts de technologie dans les pays en développement. Les populations locales sont obligées de s'adapter aux nouveaux procédés de fabrication, aux nouvelles normes de travail, pour trouver du travail s'adapter à la modernité.

- ✓ En troisième lieu, le contrôle des grands réseaux de communication par les firmes transnationales, en particulier par les firmes américaines (CNN, Internet, Hollywood) permet de diffuser des messages et des images propres à la culture occidentale. Plus de 2 milliards de personnes étaient reliées par Internet en 2010 à un ensemble de connaissances essentiellement occidentales. La part de marché des films américains est dominante dans l'ensemble des pays à l'exception de l'Inde et de la Corée du Sud. En retour, cette hégémonie culturelle (les films américains, les compétitions sportives) favorise la diffusion des biens occidentaux (les chaussures Nike...) et des pratiques occidentales (les femmes noires se font décrêper les cheveux, les indiennes veulent avoir la peau claire…).

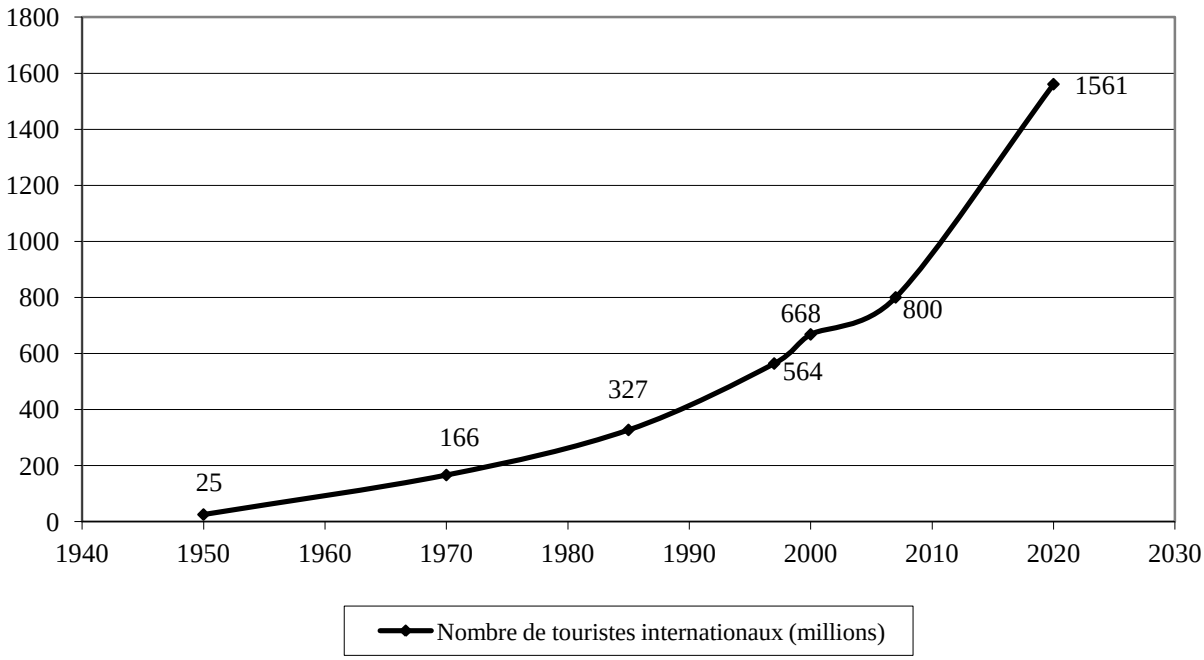
L'importance de quelques chaînes d'information internationales en 2006



Source : Benoît MARTIN, *Atlas de la mondialisation*, Presses de Sciences Po, 20

- ✓ En quatrième lieu, le développement des déplacements professionnels et touristiques favorise les rapprochements culturels. Les touristes exportent leur mode de vie et déstructurent les modes de vie traditionnels. Les touristes amènent avec eux des façons de faire qui sont propres aux cultures occidentales. En retour, les populations locales s'adaptent à ces nouvelles pratiques. Ainsi, l'hospitalité traditionnelle disparaît peu à peu au profit de l'échange marchand.

La croissance exponentielle du nombre de touristes internationaux



Source : *Sciences Humaines*, n°180, mars 2007, d'après l'Organisation mondiale du tourisme

- ✓ En cinquième lieu, les cadres dirigeants, notamment dans les FTN, vont diffuser les valeurs et les normes de la culture occidentale : l'anglais pour communiquer, les valeurs du libéralisme comme vision du monde (l'intérêt individuel, l'enrichissement matériel, la recherche du profit maximum, l'efficacité), le cosmopolitisme comme mode de vie à l'exemple de la « jet set ». Ce sont ces élites qui ont imposé le libéralisme comme modèle économique (mouvements de privatisation, de déréglementation, défendus par les FTN et les institutions internationales comme le FMI, la Banque mondiale) et la démocratie comme modèle politique (droits de l'homme).
- ✓ Enfin, Les immigrés adoptent peu à peu la culture du pays d'accueil (langue, façon de penser, fécondité...). Au bout de deux générations, l'acculturation est devenue assimilation à tel point qu'ils sont considérés comme des étrangers dans leur pays d'origine.

4. Cependant, la mondialisation n'a pas fait disparaître les spécificités socioculturelles. Un certain nombre d'enquêtes menées dans les pays des cinq continents ont montré la vigueur des spécificités culturelles. Un même film n'est pas perçu et interprété de la même façon en Amérique, en Afrique ou en Asie. Les filtres culturels agissent dans la perception du monde.
   - ✓ D'une part, les FTN sont obligées de tenir compte des spécificités culturelles pour pénétrer un marché. Ainsi, l'implantation de Mc Donald dans le monde entier n'a pas entamé les habitudes culinaires, les façons de manger, propres à chaque peuple. Mc Donald a dû en tenir compte, pour enrayer une certaine désaffection de sa clientèle, en introduisant des plats nationaux à ses menus. De même, les projets d'une automobile mondiale ont échoué. Les firmes automobiles ont dû adapter leurs produits aux demandes spécifiques des consommateurs de chaque zone régionale (la Logan de Renault pour les marchés émergents). Les firmes ne sont pas « globales » mais « glocales » (globales et locales).
   - ✓ De plus, les pays défendent leur exception culturelle en mettant à l'abri des règles du marché et de l'OMC les biens et les services culturels. Ainsi, des résistances sont apparues lorsque les américains ont voulu un modèle culturel uniforme. La France, la Corée du Sud, l'Inde accordent des subventions aux cinémas nationaux ou imposent des quotas pour la diffusion dans les médias de films ou de chansons.
   - ✓ Enfin, tout le monde n'accède pas à la culture occidentale. La mondialisation culturelle ne touche pleinement qu'une minorité de la population mondiale. De nombreux pays ne sont pas connectés aux réseaux mondiaux de communication et ne consomment pas ou très peu de produits mondiaux. Ainsi, les américains ont 16 fois plus accès à Internet que les africains. La distance, ainsi aggravée, entre le Sud et le Nord, se double d'un fossé grandissant au sein de chaque société, entre les groupes sociaux favorisés qui accèdent de plus en plus facilement à la culture mondiale et les défavorisés qui en sont exclus.
5. L'acculturation est, en effet, un phénomène complexe. Les normes et les valeurs d'une société sont en perpétuelle construction sous l'influence des échanges entre les groupes sociaux au sein d'une société mais aussi des échanges entre les cultures des différentes sociétés.

- ✓ Tout d'abord, le processus d'acculturation ne se fait pas que dans un seul sens. La culture occidentale a emprunté de nombreux éléments culturels à d'autres sociétés. L'usage du tabac, du café, de la pomme de terre, mais aussi des mangas japonaises, des séries télévisées brésiliennes, du judo, des musiques africaines sont autant de traits culturels qui transforment en permanence la culture des pays dominants. Plutôt qu'une homogénéisation des cultures nationales, on constate des recompositions permanentes par réappropriation d'éléments en provenance de l'extérieur. Il en a toujours été ainsi. Le thé à la menthe que l'on associe à un rituel immuable de la société marocaine a été introduit par les Anglais au XVIIIe siècle et ne s'est généralisé qu'au XIXe siècle. L'acculturation est donc un phénomène *d'hybridation culturelle* appelé encore *métissage culturel* ou *syncrétisme culturel*.

- ✓ Ensuite, les cultures dominées ont une capacité d'agir sur la culture dominante. Les sociétés peuvent accepter un certain nombre d'éléments culturels de la société occidentale mais elles les sélectionnent et elles les réinterprètent. Ainsi, les indiens d'Amérique Latine ont dû se convertir à la religion catholique de gré ou de force. Ils ne l'ont fait qu'après avoir reconnus dans les saints catholiques des divinités locales, ce qui leur permet de conserver leurs traditions tout en s'acculturant. De même, le cadre africain, formé à l'occidentale, adopte les comportements professionnels des cadres occidentaux dans l'entreprise mais revient au mode de vie africain lorsqu'il rentre à la maison. Enfin, un immigré accepte les us et coutumes du pays d'accueil mais continue à parler sa langue ou à manger les plats de son pays à la maison. Il y a donc un phénomène de *multiculturalisme*. Toutes les cultures sont donc des mixtes historiques.

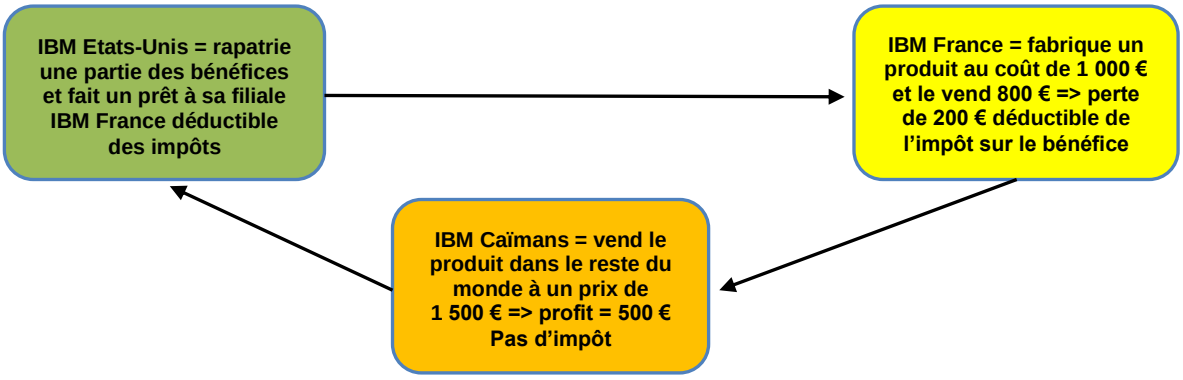
- ✓ Enfin, l'exclusion d'une partie de la population mondiale et les contacts brutaux, qui peuvent se produire entre des sociétés trop inégales, se traduisent parfois par des mouvements de contre-acculturation. La réislamisation du monde arable ou persan, le développement des mouvements régionalistes, le repli de certaine communauté immigré sur ce qu'elle croît être sa culture d'origine,…en sont des illustrations. Au total, c'est une question décisive que pose le processus de globalisation culturelle : comment éviter « l'occidentalisation du monde » tout en favorisant l'émergence de valeurs véritablement universelles ?

e) – Les FTN concurrencent et mettent en concurrence les Etats-Nations

1. Compte tenu des revenus et des emplois qu'elles représentent, les FTN ont une capacité à influencer les décisions prises par les Etats-Nations en matière de politique extérieure et commerciale. Certaines firmes transnationales ont des chiffres d'affaires supérieurs au PIB de certains pays. Cette puissance donne à ces firmes un pouvoir sur les décisions politiques. Les FTN ont des lobbies puissants qui financent des campagnes de sensibilisation de la population (la grippe H5N1) et les campagnes de nombreux hommes politiques en espérant en retour des mesures qui leur soient favorables (Ainsi ce sont les dirigeants qui des principales FTN qui ont rédigé les accords internationaux sur la propriété intellectuelle pour défendre leurs brevets). De manière plus générale, les FTN peuvent affecter les choix des hommes politiques en limitant parfois leur capacité à mettre en œuvre les politiques pour lesquelles ils ont été élus. Les pays se trouvent pris entre deux feux : attirer les FTN et/ou soutenir leurs secteurs d'activité traditionnels.

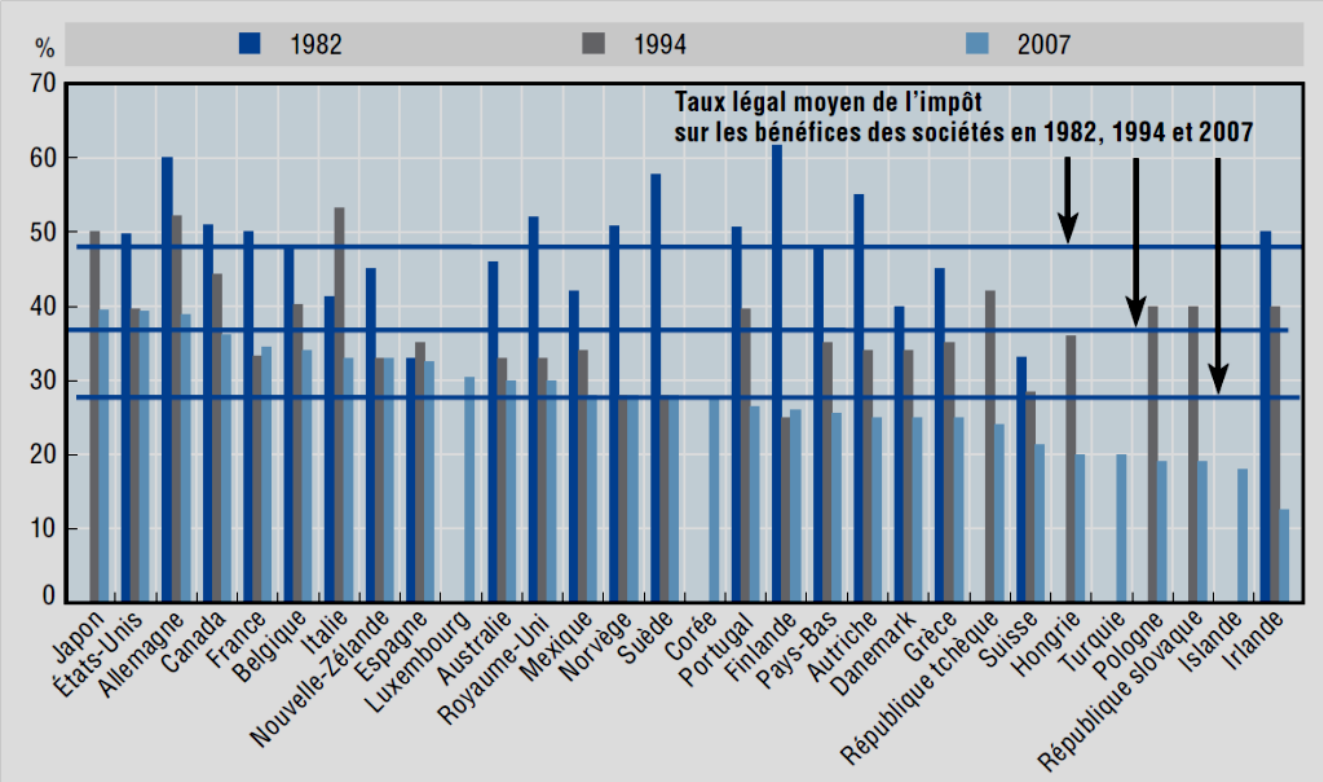
2. La multinationalisation des firmes pousse ainsi à la mise en concurrence des territoires pour attirer des capitaux étrangers. La sélectivité des FTN dans leur choix de localisation comporte donc le risque d'un moins-disant socio-fiscal. Chaque pays pour attirer les FTN abaisse ses prélèvements fiscaux et sociaux au détriment des recettes pour le budget de l'Etat.

- ✓ D'une part les FTN vont utiliser la méthode des prix de cession internes pour faire apparaître les bénéfices dans les paradis fiscaux qui n'ont pas d'imposition sur les bénéfices. Pour cela, il suffit que la filiale productive vende ses produits à un prix inférieur au coût de production à une autre filiale du groupe qui se trouve dans un paradis fiscal. Cette autre filiale vendra les produits dans le monde et les bénéfices apparaîtront dans le paradis fiscal.


IBM Etats-Unis = rapatrie une partie des bénéfices et fait un prêt à sa filiale IBM France déductible des impôts
IBM France = fabrique un produit au coût de 1 000 € et le vend 800 € => perte de 200 € déductible de l'impôt sur le bénéfice
IBM Caïmans = vend le produit dans le reste du monde à un prix de 1 500 € => profit = 500 € Pas d'impôt

✓ D'autre part, les FTN vont faire du chantage à l'emploi (menace de délocaliser) pour obtenir une baisse des prélèvements obligatoires (impôts + cotisations sociales).

Taux moyen de l'impôt sur le bénéfice dans les pays de l'OCDE (1982-2007)



3. Les FTN ont un rôle important dans la définition des normes sociales, *c'est-à-dire de l'ensemble des règles qui régissent le droit du travail et la protection sociale*. En effet, l'existence de FTN pose le problème de l'apparition d'un « dumping social » qui correspond à l'action d'une entreprise visant par la localisation sur le territoire étranger, à tirer avantage de différences de réglementations sociales et de coût du travail pour réduire les coûts de production. Le dumping risquerait d'inciter les différents pays à réduire peu à peu leurs réglementations sociales afin de ne pas perdre en compétitivité. Seul l'établissement de normes sociales à l'échelle mondiale pourrait endiguer ce phénomène, même si une telle approche peut être critiquée :

   - imposer de telles normes aux pays les moins développés risquerait de réduire leur compétitivité, et donc de les empêcher de se développer. Notons toutefois que l'existence de normes sociales peut rendre les salariés plus productifs.
   - la protection sociale serait une conséquence de l'enrichissement et du développement des nations, et non leur origine.

4. Les FTN ont aussi une influence sur les normes environnementales, *c'est-à-dire toutes les règles qui cherchent à protéger l'environnement naturel*. L'existence de firmes transnationales pose ainsi le problème du « dumping environnemental », qui pourrait mener à l'accroissement de la pollution à l'échelle de la planète si des normes environnementales n'étaient pas mises en place. En effet, pour réduire leurs coûts de production, les firmes transnationales pourraient être incitées à se localiser dans les pays imposant les moins de normes environnementales. Ce faisant, tous les pays seraient progressivement contraints à réduire leurs normes pour ne pas perdre leur attractivité (la France vient ainsi de renoncer à la taxe carbone après de vigoureuses interventions du syndicat patronal et des agriculteurs). Un tel dumping peut être évité en imposant à l'échelle mondiale des normes environnementales, ou par l'action des organisations non gouvernementales (ONG) informant le grand public des pratiques des firmes transnationales, incitant directement celles-ci à évoluer pour soigner leur image auprès des consommateurs de plus en plus soucieux de respect des droits de l'homme et de l'environnement. Les changements de pratiques des FTN peuvent ainsi avoir un impact positif sur les autres entreprises des pays en développement dans lesquelles elles sont implantées.

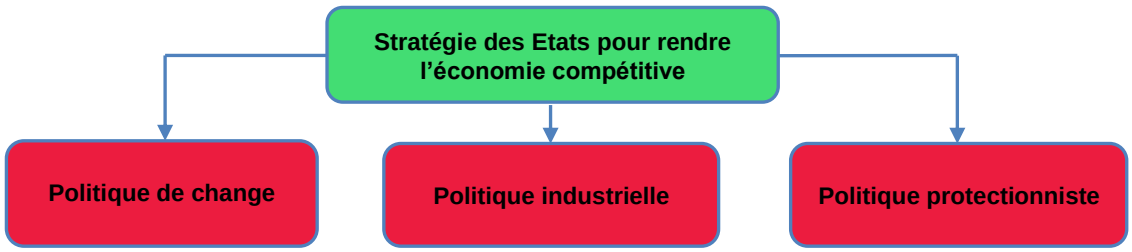
5. Enfin, les FTN imposent des règles privées de fonctionnement qui se substituent ou qui priment aux règles étatiques. Ainsi, les règles comptables ont été élaborées par des cabinets d'audits internationaux et ont été imposées par les marchés financiers à toutes les FTN. De même, les banques ont réussi à obtenir des Banques centrales d'élaborer leurs propres règles d'autocontrôle (Bâle II) avec le succès que l'on sait !

2 – Les stratégies des Etats

1 – Les Etats peuvent agir en faveur de la compétitivité de l'économie nationale

a) – Le rôle de l'Etat dans la construction de la spécialisation

1. Comment l'Etat peut-il agir dans une économie qui se mondialise ? A-t-il perdu tous ses pouvoirs de régulation et d'incitation face aux firmes transnationales qui se jouent des frontières ? L'Etat national a encore a sa disposition trois politiques pour agir sur la compétitivité prix et structurelle des économies et leur développement :



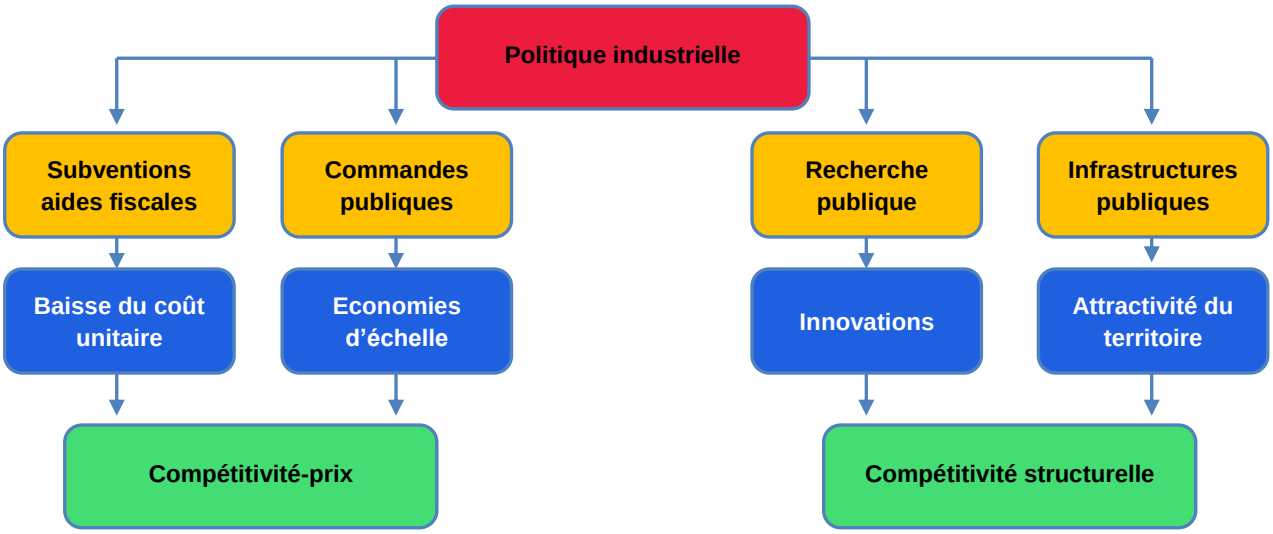
- ✓ La politique industrielle ou la politique structurelle des Etats ont pour objectif de rendre l'économie nationale compétitive sur le marché mondial et attractive pour les FTN. On est proche d'un nouveau mercantilisme qui cherche à enrichir la Nation par des excédents de la balance courante.
- ✓ La politique protectionniste : les pays qui occupent aujourd'hui un leadership dans le commerce mondial (Allemagne, Etats-Unis, Japon) et qui sont donc les plus favorables au développement des échanges internationaux étaient au XIX° siècle les défenseurs d'un protectionnisme éducateur qui les mettait à l'abri de la concurrence exercée par le Royaume-Uni. Le protectionnisme a deux aspects :
  - Le protectionnisme offensif cherche à donner un avantage compétitif aux firmes nationales ou à des secteurs particuliers (subventions, aides fiscales, prêts bonifiés…).
  - Le protectionnisme défensif vise à empêcher la concurrence internationale de faire disparaître certains secteurs jugés d'importance nationale (droits de douane, contingentement, quotas, normes techniques…).
- ✓ La politique de change : elle consiste à sous-évaluer la monnaie nationale vis-à-vis des autres devises afin de rendre moins chers les produits nationaux puisque les étrangers donnent moins de leur monnaie pour obtenir la monnaie locale. Cette politique a souvent été menée au moment des crises (dévaluation de la Livre sterling en 1931, du dollar en 1933…) et par les pays émergents (le Japon et la Chine jusqu'à une période récente). Cette baisse du taux de change peut être obtenue de trois façons :
  - Par une dévaluation compétitive : la banque centrale baisse le taux de change officiel, *c'est-à-dire la définition officielle de sa monnaie vis-à-vis des autres devises* ;
  - Par une vente de monnaie nationale contre l'achat de monnaie ou d'actifs étrangers ce qui fait baisser le cours de la monnaie nationale et augmenter le cours des devises étrangères.
  - Par une baisse du taux d'intérêt de la Banque centrale qui incite les capitaux à fuir le pays (vente de monnaie nationale) pour trouver des placements mieux rémunérés à l'étranger (achat de devises).

b) – Le rôle de la politique industrielle

2. La politique industrielle : On peut définir la politique industrielle comme l'ensemble de mesures prises par un gouvernement pour améliorer la compétitivité globale et sectorielle des entreprises et l'attractivité économique du pays. Comment agit-t-elle ? Avec quels moyens ? Pour quels résultats ?

- ✓ La politique industrielle verticale a pour objectif d'aider un secteur particulier (l'automobile, le secteur bancaire…) ou de grands programmes industriels (Airbus, Ariane, le TGV…). Elle essaye de mettre en place des pôles de compétitivité qui donne une bonne spécialisation à l'économie (aide à la recherche et à l'innovation, soutien des PME…). Par le biais de subventions, de réductions fiscales ou de facilités administratives elle va favoriser la compétitivité structurelle du pays en soutenant les secteurs d'avenir. Elle peut aussi aider les secteurs anciens en difficultés à se reconvertir. Ainsi, la France, l'Allemagne, l'Espagne ont accordé des prêts à faible taux d'intérêt à Airbus pour financer la recherche et le lancement des avions afin d'affronter la concurrence américaine. De même, la France a subventionné l'industrie automobile en instaurant une prime à la casse pour soutenir la demande de voitures en période de crise. Lorsque l'Etat donne systématiquement la priorité aux produits nationaux lors des commandes publiques quelque soit le prix du produit, il interdit l'importation de produits étrangers équivalents moins chers (l'Armée américaine a ainsi annulé une commande à Airbus pour donner la préférence à Boeing alors qu'Airbus était moins cher).

✓ La politique industrielle horizontale *consiste à créer un climat général favorable aux entreprises et à attirer les firmes transnationales sur son territoire*. Faible fiscalité ou faibles cotisations sociales pour les entreprises, commandes publiques ouvertes aux PME, mise en place d'une formation universitaire et de laboratoires de recherche publics performants, infrastructures publiques efficaces afin de dégager des externalités positives, de réduire les coûts et de faciliter l'innovation. Ainsi, la mise en place de zones franches en Chine a attiré les FTN qui ont apporté leurs capitaux et leurs technologies pour amorcer le développement du pays. La richesse des laboratoires de recherche américains a favorisé un exode des cerveaux du reste du monde qui a permis aux Etats-Unis d'être à la tête de la révolution informatique…



3. Les politiques industrielles ont pu avoir des effets positifs sur l'insertion des pays dans la division internationale du travail. Les dépenses militaires aux Etats-Unis et le soutien aux PME innovantes ont été à l'origine d'innovations importantes dans le spatial, le nucléaire, l'industrie des logiciels, Internet...Le soutien financier et administratif du MIT japonais aux grands conglomérats a joué un rôle non négligeable dans le rattrapage de l'économie nippone. La politique des grands secteurs nationaux a doté la France de secteurs compétitifs dans le nucléaire, les transports et l'aéronautique en France. *Paul Krugman* (*The Narrow and Broad Arguments for Free Trade*, 1993) prend l'exemple d'Airbus et Boeing pour montrer les incertitudes d'une politique industrielle. Airbus et Boeing, envisagent de construire un nouveau type d'avion. La décision de produire est motivée par la perspective d'un profit. Airbus doit prendre une décision (entrer/ou ne pas entrer) en tenant compte des réactions de son concurrent. Si le consortium européen anticipe que Boeing décidera d'entrer sur le marché, il a tout intérêt à s'abstenir pour ne pas réaliser de pertes ; dans le cas contraire il produira l'avion et sera assuré de réaliser des profits. Le concurrent américain fait le même calcul. L'issue du jeu est indéterminée : deux équilibres sont possibles (en **gras** dans le tableau).

		Boeing	
		Entre	N'entre pas
Airbus	Entre	Airbus : - 5 Boeing : - 5	**Airbus : 100** **Boeing : 0**
	N'entre pas	**Airbus : 0** **Boeing : 100**	Airbus : 0 Boeing : 0

Les pouvoirs publics européens ne sont donc pas assurés qu'une firme européenne sera présente sur le marché. Cela dépendra de qui arrivera à se placer en premier. Toutefois l'intervention publique peut interférer avec la décision d'entrer si Airbus perçoit une subvention. Supposons que les gouvernements européens s'engagent à verser à leur entreprise une subvention de 25 si elle démarre sa production. Airbus est désormais assuré de couvrir ses dépenses. La prise en charge d'une partie des frais d'Airbus par les pouvoirs publics représente une menace crédible pour Boeing. Airbus modifie sensiblement sa stratégie : dans tous les cas le constructeur européen a intérêt à entrer sur le marché ; son gain sera toujours positif. Le sachant, Boeing ne se lancera pas dans le développement d'un nouvel avion pour ne pas enregistrer de pertes. Il ne subsiste qu'un équilibre correspondant à un monopole européen.

c) – Le rôle du protectionnisme

1. Le protectionnisme *consiste à établir des barrières tarifaires ou non-tarifaires à l'entrée des produits étrangers sur le territoire national*. Il s'agit de protéger la production nationale de la concurrence étrangère. On distingue trois types de protection :

Protection tarifaire	Non-tarifaire au sens strict	Protectionnisme déguisé
1 – Droits de douane	**1 – Quota (limitation quantitative)**	**1 - Dumping**
	2 – Accords d'autolimitation	**2 – Manipulation des changes**
	3 – Normes techniques	**3 - Subventions**
	4 – Normes sanitaires	**4 – Avantages fiscaux**
	5 – Règles administratives	**5 – Accès aux marchés publics**

✓ Le protectionnisme tarifaire consiste à rendre plus cher les produits étrangers de telle façon que le consommateur préfère un produit national. Le droit de douane est une taxe imposée aux produits importés afin d'accroître leur prix. La taxe s'applique :

- Soit sous la forme d'un taux fixe en % appliqué au prix CAF (coût-assurance-fret). C'est un *droit de douane ad valorem*.
- Soit sous la forme d'un taux en valeur que l'on applique au prix d'importation. C'est un *droit de douane spécifique*.
- Soit sous la forme d'une taxe variable qui égalise le prix mondial et le prix intérieur. C'est un *droit de douane compensateur ou antidumping* qui est appliqué, par exemple, par l'UE sur les produits agricoles importés. Ainsi, si un produit étranger coûte 80 € alors que le produit équivalent national coûte 100€, des droits douane de 25% sur le produit importés vont rétablir l'équilibre entre les deux produits (80 x 1,25 = 100).

Ces droits ont été progressivement réduits depuis les années 1950 par une série de négociations internationales. Dans les pays développés, ils sont aujourd'hui assez faibles.

Droits de douane moyens des pays développés (en % du prix d'importation)

	1947	1964	1979	1993	2001	2011
Droits de douane moyens	40,0	15,2	9,9	6,5	4,0	2,1

✓ Le protectionnisme non tarifaire vise à limiter la quantité de produits importés. Cela peut être obtenu de différentes façons :

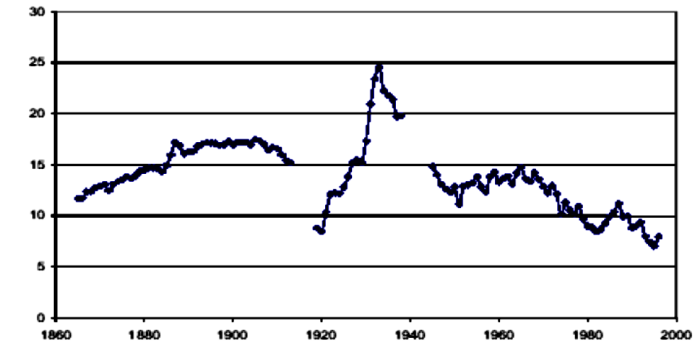
- *Le quota d'importation* est une restriction directe sur la quantité d'un bien qui peut être importée. La restriction est généralement mise en œuvre par l'octroi de licences à des entreprises locales importatrices ou encore directement aux gouvernements des pays exportateurs. Le premier effet d'un quota est d'augmenter le prix intérieur du produit importé, en raréfiant l'offre. Le prix intérieur augmente du même montant qu'un droit de douane qui limite les importations au même niveau, ce qui enrichit l'importateur mais pas l'Etat. En principe interdites par le GATT puis l'OMC, les barrières quantitatives tolérées restent nombreuses grâce aux exceptions prévues (agriculture) et aux dérogations (Les accords multifibres, entre 1965 et 2005, ont limité les exportations de textiles en provenance des pays en voie de développement). Les quotas d'importation ont un caractère "officiel" car ils font l'objet de publications (gestion par le GATT puis par l'OMC). Les pays ont le droit d'invoquer une « clause de sauvegarde » pour imposer des quotas.
- *Les restrictions volontaires aux exportations* (RVE) *ou accords d'autolimitation* est un quota sur les importations administré par le pays exportateur au lieu de l'être par le pays importateur. Ces restrictions sont généralement imposées sous la pression du pays importateur (ce qui suppose qu'il dispose d'un poids économique suffisant pour pouvoir négocier) et le pays exportateur y consent pour éviter d'autres formes de restrictions et pouvant conduire à une guerre commerciale. Ainsi, les japonais ont, au cours des années 1975-1995, accepté de ne pas prendre plus de 3% du marché européen des automobiles.
- *La règle de contenu local*, utilisée par les pays en développement pour obtenir des transferts de technologie, est une forme proche du quota : pour éviter les implantations d'usines étrangères d'assemblage du type « usine-tournevis » (tous les éléments intermédiaires sont alors importés du pays d'origine), de nombreux pays ont conçu des normes qui exigent l'achat ou la production sur place de certains composants.
- *Les normes sanitaires ou techniques* que tous les produits, locaux comme importés, doivent respecter peuvent également être édictées. De telles mesures ne sont évidemment pas toujours protectionnistes; elles peuvent viser la protection des consommateurs (jouets chinois jugés dangereux, par exemple). Mais il s'agit souvent d'un prétexte utilisé pour écarter les produits importés. On peut restreindre les quantités importées en rendant les procédures d'importation très longues (obligation de traduire le mode d'emploi dans la langue du pays d'accueil par exemple) ou en imposant des normes techniques et sanitaires limitant les importations (l'UE interdit les poulets américains parce qu'ils sont nettoyés au chlore…).

✓ Le protectionnisme déguisé fausse la libre concurrence.

- *Le dumping* : traditionnellement, le dumping est une vente à perte, c'est-à-dire une vente à un prix inférieur au coût moyen de production. Dans le contexte du commerce international, le dumping consiste pour une entreprise à proposer sur les marchés étrangers des prix plus bas que sur son marché domestique. Le but recherché par l'entreprise est un accroissement de ses ventes pour capter des parts de marché supplémentaires au détriment de ses concurrents. Jugée déloyal, le dumping est généralement condamné par les accords commerciaux internationaux permet d'éliminer les concurrents qui ne peuvent pas suivre la baisse des prix imposée. Les entreprises japonaises de photocopieurs ont pu ainsi éliminer leurs concurrents américains dans les années 1980-1990 sur le marché européen.
- *Les subventions et les avantages fiscaux* accordés aux firmes nationales permettent de vendre moins cher le produit à l'étranger (la PAC de l'UE, en subventionnant les exportations agricoles européennes, empêche les pays en développement d'exporter leurs produits qui deviennent artificiellement plus chers que les produits européens). Elles sont assimilées à du dumping par l'OMC et condamnées. Les subventions agricoles représentent ainsi une centaine de milliards d'euros par an dans les pays développés.
- *Enfin, l'accès aux marchés publics* : lorsque l'Etat donne systématiquement la priorité aux produits nationaux lors des commandes publiques quelque soit le prix du produit, il interdit l'importation de produits étrangers équivalents moins chers (l'Armée américaine vient d'annuler une commande à Airbus pour donner la préférence à Boeing alors qu'Airbus était moins cher). Les règlements interrégionaux et internationaux (de Union européenne, de l'OMC) tentent aujourd'hui de libéraliser ce secteur en favorisant la diffusion des appels d'offre, en imposant la règle de non discrimination et de traitement identique des firmes locales et étrangères, et en facilitant les procédures internationales de contestation du résultat des adjudications.

2. Depuis les accords du GATT de 1947, le libre échange s'est développé au niveau tarifaire et non tarifaire.

Droits de douane moyens de 35 pays (en %)



3. En réalité, le protectionnisme a toujours cohabité avec le libre-échange depuis les années 1950. Le protectionnisme tarifaire est plus élevé dans les pays en développement que dans les pays développés. Mais, pour certains produits, la protection tarifaire des pays développés peu être très élevée (le riz pour le Japon par exemple). Et les pays développés se rattrapent parfois par un protectionnisme non tarifaire ou déguisé. Pourtant certains économistes, comme Paul Krugman, les Etats et l'OMC sont comme guidés par un « mercantilisme éclairé », qui ne cherche pas à promouvoir véritablement les principes du libre-échange, mais à favoriser les concessions commerciales mutuellement avantageuses.

TABLEAU 1 – PROTECTION MONDIALE PAR SECTEUR POUR CHAQUE PAYS IMPORTATEUR[1]

Droits de douane appliqués (en %)	Secteur			
	Total	Agriculture	Manufacture	Textile-Habillement
Brésil	11,8	11	11,4	18,1
Inde	33,5	59,6	29,9	29,5
Canada	3,4	14,9	2,1	10,8
Japon	3,9	35,3	0,9	6,8
États-Unis	2,3	5	1,1	9,4
Union européenne	3,1	17,9	2	5,7
Monde	5,6	19,1	4,2	10,5

4. Comment peut-on expliquer la persistance du protectionnisme alors que le GATT et l'OMC avaient pour objectif de le faire disparaître progressivement ? Le protectionnisme est-il un obstacle à la croissance et au développement ? Les partisans du protectionnisme ont plusieurs arguments pour le justifier :

   ✓ 1er argument : Le protectionnisme éducateur de F. List (1789-1846) : en partant de l'exemple de la Grande-Bretagne et de l'Allemagne au XIXe siècle, List observe que tous les pays ne partent pas égaux dans la course au développement. Les pays, qui démarrent plus tard, ont l'obligation de protéger de la concurrence leurs « industries dans l'enfance » le temps qu'elles soient suffisamment fortes pour affronter la concurrence internationale. List n'est donc pas contre le libre-échange mais il doit se faire « à armes égales ». De même, si un pays se contente de spécialiser dans des produits agricoles (le Portugal pour Ricardo), il ne pourra jamais s'industrialiser et se développer. Ainsi, les Etats-Unis, l'Allemagne et le Japon, au XIXe siècle, ont été confrontés à la concurrence de l'économie britannique dont l'industrialisation était plus ancienne et qui exerçait une domination sur le monde. Pour ériger leur industrie, ils ont adopté des mesures protectionnistes, conformément à la thèse de F. List. L'Etat doit donc protéger son industrie pour amorcer son développement. Ainsi, l'Europe, à partir des années 1970, a subventionné Airbus pour qu'il puisse faire concurrence à Boeing qui lui-même était soutenu par les commandes publiques de l'Etat américain. S'il ne l'avait pas fait, il n'y aurait pas eu d'industrie aéronautique en Europe. Le protectionnisme éducateur a été appliqué par les pays émergents de trois façons différentes :

      - Dans les années 1960, des pays d'Amérique-Latine (Brésil, Argentine…) et d'Asie (Corée du Sud, Taïwan, Inde…) ont adopté des stratégies de substitution d'importations qui consistaient à remplacer les produits importés par des produits locaux en protégeant le marché intérieur par des barrières douanières et administratives. Cependant, ces politiques ont été peu à peu abandonnées car elles se heurtaient à l'insuffisance de consommateurs solvables.

      - A partir des années 1970, les nouveaux pays industriels (NPI) ont adopté des stratégies de promotion des exportations qui consistaient à s'attaquer au marché mondial en commençant par des produits bas de gamme de consommation courante peu chers grâce à la faiblesse des salaires et en remontant progressivement la filière vers des produits à plus forte valeur ajoutée qui intègrent le progrès technique. C'est ce que l'on appelle la remontée de filière (exemple : le fils puis le tissus puis les machines à tisser et à filer puis la production d'acier pour les machines...). Ceci supposait une forte protection des entreprises locales permises grâce au « système des préférences généralisées », accordé par le GATT, lors du Tokyo Round, qui ouvre les marchés des pays riches sans réciprocité. Le succès des économies de la Corée du Sud, de Taïwan, de la Chine semble prouver la justesse de ces politiques qui combinent ouverture sur le commerce extérieur et protectionnisme.

   ✓ 2ème argument : le libre-échange peut empêcher le développement : le libre-échange a eu des effets dévastateurs sur les pays en développement qui n'ont pas voulu ou pas pu s'en protéger. Le problème est particulièrement dramatique sur le plan agricole. Ainsi, les éleveurs de poulets africains ont été ruinés par l'afflux de poulets européens congelés, les producteurs de lait ont été poussés à la faillite par les arrivages de lait en poudre (qui rendaient les enfants malades du fait de la mauvaise qualité de l'eau), les producteurs de mil ou de sorgho ont été réduits à la misère par les tombereaux de blé déversés par l'aide alimentaire occidentale… Le problème sur ce plan n'est pas tant que l'Europe, les Etats-Unis ou encore le Japon disposent de politiques pour stabiliser l'activité de leurs propres agriculteurs, mais surtout que les pays du Sud avec lesquels ils commercent n'en aient pas.

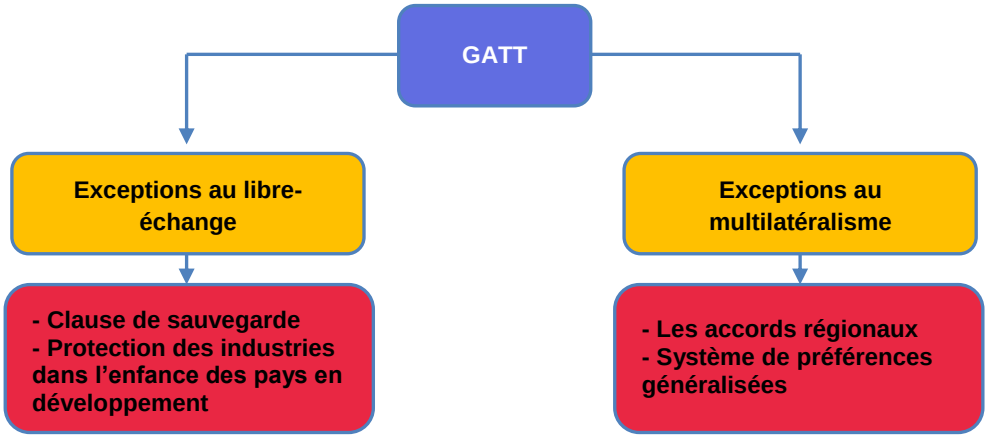
   ✓ 3ème argument : Le développement de l'économie nationale : Le mercantilisme est un courant de la pensée économique qui prônent le développement économique par l'enrichissement des nations au moyen d'un commerce extérieur convenablement organisé en vue de dégager un excédent de la balance commerciale. l'État se trouve investi de la responsabilité de développer la richesse nationale, en adoptant des politiques pertinentes de nature défensive (protectionnisme) mais aussi offensive (exportation et industrialisation). Pour ce courant, le commerce est essentiellement de nature conflictuelle, dans la mesure où, selon l'expression d'Antoine de Montchrestien " *nul ne gagne que d'autres ne perdent* ". Il formalise ainsi l'idée que le commerce international est un jeu à somme nulle : le gain d'un pays ne peut être acquis qu'au détriment des partenaires commerciaux. Il est donc exclu que l'ouverture des échanges puissent bénéficier à tous les pays comme le pensent les libéraux. Les pays ne jouent donc pas le jeu du libre-échange. La Chine et les pays émergents en général adoptent des politiques protectionnistes pour aider leurs industries à gagner des parts de marché. En retour, les Américains et les Européens subventionnent leur agriculture et leurs industries en déclin…Le protectionnisme « défensif » est justifié par le protectionnisme « offensif » des Etats.

   ✓ 4ème argument : un déficit extérieur excessif. Lorsqu'un pays a un déficit de sa balance courante trop élevé, il a tendance à prendre des mesures protectionnistes pour limiter les importations et rééquilibrer sa balance. La crise de 2008-2009 s'est ainsi traduite par une bouffée de protectionnisme. Selon l'OMC, le nombre de mesures protectionnistes initiées en 2011 s'élève à 340, contre 220 en 2010. Les pays émergents sont, de loin, les plus friands de dispositifs protectionnistes.

- ✓ 5ème argument : La protection de l'emploi et du savoir-faire : le commerce Nord/Sud est destructeur d'emplois car les produits importés par les pays développés en provenance du tiers-monde incorporent beaucoup de travail (le textile, les jouets, l'électronique grand public) alors que les exportations des pays développés en direction du Sud incorporent beaucoup de capital et peu de travail. Même si les échanges sont équilibrés entre les deux zones, le commerce international va se traduire par une destruction d'emplois au Nord, principalement les emplois peu qualifiés. Or, cette disparition des emplois industriels s'accompagne d'une perte de savoir faire qui freine l'innovation et interdit toute ré-industrialisation. Les pays du Nord doivent donc taxer les produits industriels des pays émergents à la frontière s'ils veulent conserver une industrie. L'idée d'une TVA sociale allait dans le sens d'une protection des emplois industriels. De même les accords Multifibres ont permis de protéger les industries en déclin du textile dans les pays du Nord par des limitations quantitatives, afin de les aider à se restructurer et à se moderniser. Il s'agissait d'éviter des licenciements massifs dans ces industries vieillissantes.
- ✓ 6ème argument : une concurrence déloyale : pour que les avantages du libre-échange puissent se concrétiser, la concurrence internationale doit être loyale. Ainsi, les entreprises issues d'un pays réglementant sévèrement les émissions polluantes sont désavantagées par rapport à celles qui sont installées dans un pays offrant des conditions plus laxistes. En l'absence d'accords mondiaux, il peut alors être justifié de taxer les importations des pays polluants (idée de la taxe carbone défendue par l'UE) afin de rétablir l'équilibre. Le même raisonnement est parfois employé à propos de la législation sociale et fiscale. La protection sociale étant très faible dans les pays du Sud, ceux-ci se livrent à un « dumping social ou fiscal » qui amène les firmes multinationales à délocaliser leur production dans ces pays au détriment de l'emploi au Nord. L'Irlande attire les FTN en leur proposant un taux d'imposition sur les bénéfices très bas ce qui pénalise les autres pays de l'UE.
- ✓ 7ème argument : La protection de la cohésion sociale : le commerce Nord/Sud aggrave les inégalités de revenu. En effet, pour supporter la concurrence des firmes des pays en développement, les entreprises des pays du Nord font pression à la baisse sur les salaires des salariés peu qualifiés. En revanche, les salariés très qualifiés sont fortement demandés au Nord. Leurs salaires vont augmenter plus vite que la moyenne ce qui va augmenter les inégalités entre les deux catégories de salariés et ce qui peut remettre en cause la solidarité entre les différents groupes sociaux.
- ✓ 8ème argument : la souveraineté nationale : l'intérêt de la Nation implique la protection de certains secteurs d'activité indispensables à l'indépendance nationale (l'agriculture pour nourrir la population, l'armement pour la défendre, la production culturelle…). Ainsi, l'UE, à l'instigation de la France, impose des quotas de films et de musiques européennes à la télévision et sur les ondes pour préserver la culture des pays européens face à l'invasion des produits culturels américains. De même, la France achète des avions Dassault, des chars ou des missiles français (Thales, Lagardère…) afin de conserver une industrie nationale de l'armement. Enfin, la plupart des pays édictent des lois soumettant les investissements étrangers à autorisation lorsque l'intérêt national est en jeu.

5. Dès les années 1960, le GATT a tenu compte de ce protectionnisme latent des pays et des arguments en faveur du protectionnisme. Il a accepté un certain nombre d'exceptions aux règles du libre-échange :

- ✓ La clause de sauvegarde : un pays, qui aurait un déficit de sa balance courante trop important, peut augmenter ses droits de douane de façon temporaire (6 mois) pour rééquilibrer sa balance.
- ✓ La protection des industries dans l'enfance : les pays en développement ont le droit de protéger leurs industries par des droits de douane jusqu'à ce qu'elles puissent affronter la concurrence internationale.
- ✓ Les accords régionaux : les pays, qui souhaitent organiser une zone de libre-échange, c'est-à-dire abolir les droits de douane entre eux, sont autorisés à l'édifier sans accorder les mêmes droits aux autres pays (le Marché Unique européen, l'Alena, le Mercosur…).
- ✓ Le système des préférences généralisées : il permet d'accorder des avantages tarifaires à certains pays en développement sans que cela bénéficie à d'autres pays (la Convention de Lomé entre l'UE et les pays africains et caraïbes 1975-2000).


GATT
Exceptions au libre-échange
Exceptions au multilatéralisme
- Clause de sauvegarde
- Protection des industries dans l'enfance des pays en développement
- Les accords régionaux
- Système de préférences généralisées

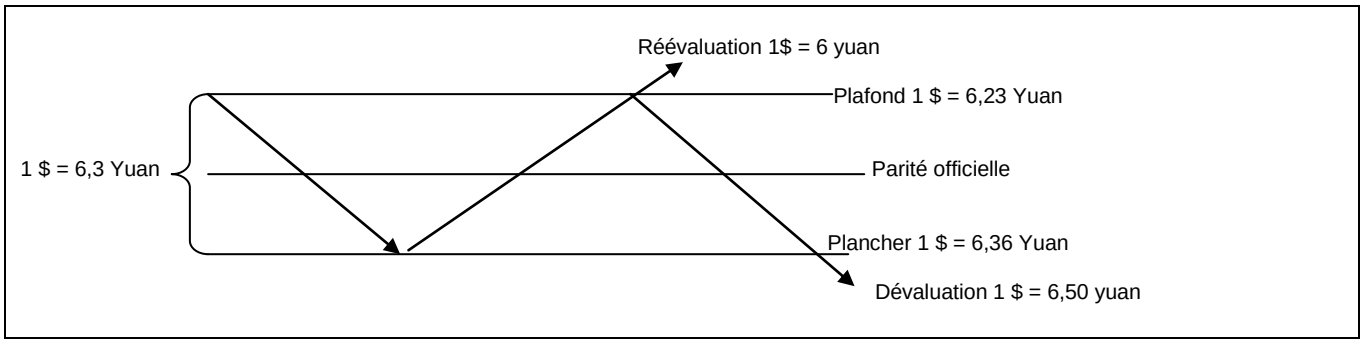
d) – Le rôle de la politique de change

1. Les Etats peuvent manipuler le taux de change pour en tirer un avantage comparatif. En effet, si le cours du dollar diminue vis-à-vis de l'Euro, les européens donneront moins de leur monnaie pour obtenir un dollar ce qui diminue le prix des produits américains qui sont libellés en dollars. Ainsi, si 1$ = 1€, un produit américain valant 100$ coûtera aux européens 100€. Si 1$ = 1,5€, le produit ne coûtera plus aux européens que (100/1,5) 66,6€. Une baisse du taux de change renforce la compétitivité-prix du pays. Dans les années 1960 et 1970, le Japon, l'Italie ou l'Espagne ont élaboré ce type de stratégie commerciale, axée sur des prix à l'exportation faibles. Actuellement, les Etats-Unis et surtout la Chine (Yuan faible qui suit la baisse du dollar) ont une politique de change agressive à l'égard des autres pays pour favoriser leurs exportations. On parle dans ce cas de « Dumping monétaire ».

Cours de l'Euro en Yuan

2. Comment les Etats peuvent-ils diminuer leur taux de change ? Tout dépend du système des changes :

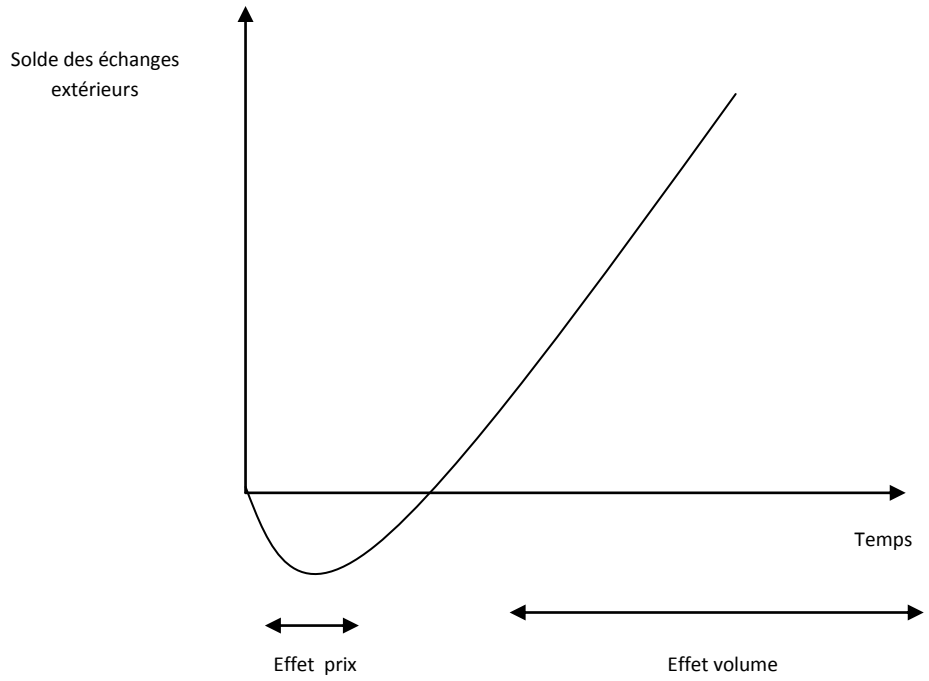
   ✓ Dans un système de parités fixes, le taux de change est défini officiellement par l'Etat. Il doit rester stable dans un tunnel dont les marges de fluctuations sont définies par avance (dans le SMI de 1944 à 1971 : 1% au dessus et au dessous de la parité officielle et dans le SME de 1979 à 1999 : 2,5% de marges). Autrement dit, si 5 F = 1 $, la Banque de France s'engage à ce que le cours du franc vis-à-vis du dollar ne dépasse pas 4,95 F (plafond) et 5,05 F (plancher) pour un $. Ainsi, si le franc atteint le plancher vis-à-vis du $, la Banque de France doit vendre du $ pour acheter du franc. Le franc devient plus rare et le dollar plus abondant, ce qui fait remonter le franc vis-à-vis du dollar. Si l'Etat veut diminuer la parité officielle, il va procéder à une « dévaluation », c'est-à-dire à une diminution de la parité officielle. Si l'objectif de la dévaluation est d'accroitre la compétitivité-prix de l'économie du pays, on parlera de dévaluation compétitive. Ces manipulations du taux de change ont amené ainsi le Brésil à prendre des mesures pour protéger son industrie, menacée par son real surévalué face au dollar, et surtout face au yuan.



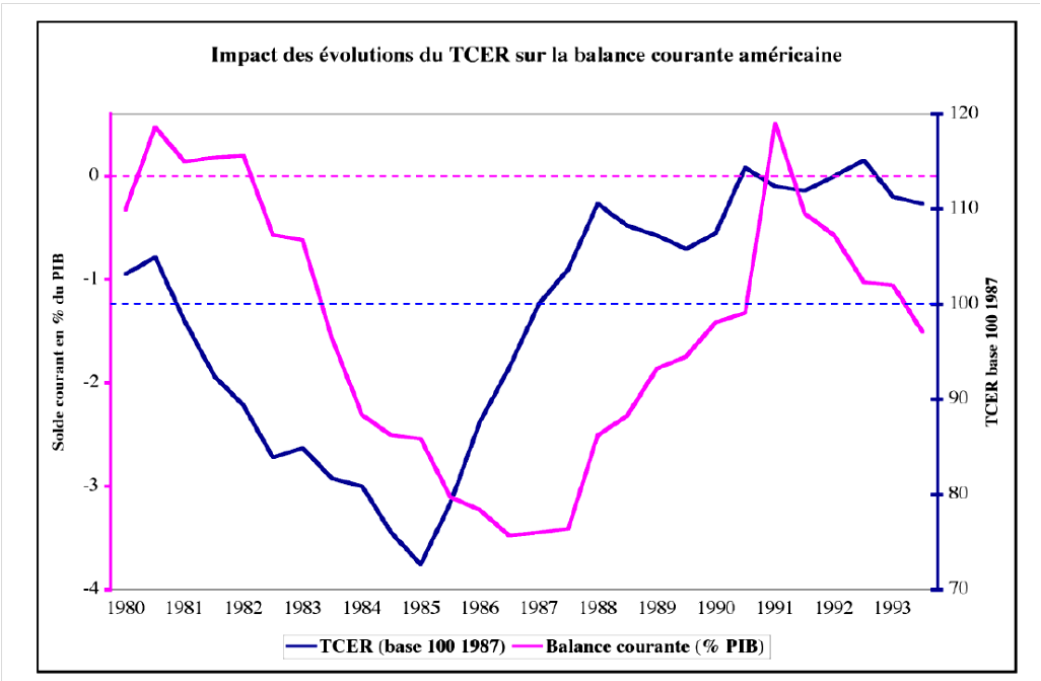
   ✓ Dans un système de parités fluctuantes, le taux de change est fixé librement par le marché des changes en fonction de l'offre et de la demande, sans intervention de la Banque centrale (le tunnel a disparu). Dans ce cas, l'Etat qui veut une « dépréciation » ou une « dévalorisation » de sa monnaie doit vendre sur le marché des changes sa monnaie et acheter en contrepartie des devises. La vente consiste à augmenter l'offre de monnaie nationale et l'achat à augmenter la demande de devises. Le cours de la monnaie nationale va baisser et le cours des devises va augmenter sur le marché des changes.

3. Quelles sont les conséquences d'une baisse du taux de change ? La dévaluation ou la dépréciation a deux effets contraires :

   - ✓ Dans un premier temps, la baisse de la valeur de la monnaie nationale provoque une hausse du prix des importations et une baisse du prix des exportations. Les volumes échangés ne s'adaptant, au mieux, qu'à moyen terme, cela se traduit par une dégradation de la balance commerciale. C'est *l'effet prix*.
   - ✓ A moyen terme, la baisse des prix à l'exportation doit permettre un accroissement du volume des ventes, tandis que la hausse du prix des importations doit les décourager. Ces changements doivent permettre une amélioration de la balance commerciale. C'est *l'effet quantité*. L'effet quantité joue plus ou moins selon que la consommation des biens échangés est ou non sensible aux prix de vente (la baisse des prix n'affecte pas toujours les quantités vendues).
   - ✓ Ces effets contradictoires sont mis en lumière par le principe de la courbe en J de Marshall-Lerner : la dévaluation provoque une courte dégradation du solde de la balance commerciale (effet prix), avant de permettre une amélioration d'une plus grande ampleur (effet quantité). Les vérifications empiriques montrent que pour la plupart des pays industriels, la courbe en J s'étend sur une période de six mois à un an.



Un exemple de courbe en J : la balance courante américaine et taux de change effectif réel (TCER) dans les années 1980



2 – Les limites des politiques commerciales de l'Etat

a) – Les limites de la politique industrielle

1. Paul Krugman va montrer que Les politiques industrielles des Etats en faveur de la compétitivité de leur économie présentent un certain nombre de limites :

   - ✓ Les politiques industrielles coûtent cher en subventions et en aides fiscales pour le budget de l'Etat et elles profitent aux étrangers qui vont ainsi se procurer des produits moins chers et innovants. Les externalités positives se jouent des frontières. La contrainte budgétaire ne permet pas à un gouvernement de soutenir l'ensemble de son industrie. Dans ces conditions quels sont les secteurs à protéger en priorité, en sachant que les subventions accordées à une industrie se feront aux dépens des autres ? Le risque réside dans une protection inefficace, soit par la relance de secteurs peu compétitifs, soit par des subventions accordées aux intérêts de certains grands groupes de pression au détriment du bien-être de la nation. Le soutient français au secteur de l'armement est un bon exemple de ce gaspillage de fonds publics.
   - ✓ Les FTN contournent aisément les frontières nationales. Elles bénéficient des politiques de l'Etat tout en faisant jouer la concurrence pour qu'elles soient les plus profitables possibles quitte à quitter le territoire si elles trouvent mieux ailleurs. Le risque réside dans une protection inefficace, soit par la relance de secteurs peu compétitifs, soit par des subventions accordées aux intérêts de certains grands groupes de pression au détriment du bien-être de la nation.
   - ✓ Les pays émergents comblent très rapidement leur retard. Ils bénéficient des transferts de technologie des FTN et investissent massivement dans la recherche tout en profitant de leur avantage comparatif en matière de salaire. La Chine est désormais présente dans les trains à grande vitesse, l'aéronautique, le nucléaire…Les politiques de soutien à la recherche et à l'industrie ces politiques profitent autant aux étrangers qui vont ainsi se procurer des produits moins chers et innovants. Les externalités positives se jouent des frontières.

2. La recherche d'une compétitivité-prix par la réduction des coûts unitaires peut avoir de nombreux effets pervers pour les pays qui se développent et pour les pays développés.

   - ✓ Les politiques commerciales axées sur la compétitivité-prix pèsent sur les conditions d'emploi des salariés. Obtenir une forte compétitivité-prix en pesant sur les salaires ou en limitant drastiquement la protection sociale dans les pays émergents se paye de conflits et de coûts sociaux (maladies, absentéisme, vol...) qui peuvent grever les coûts de production et diminuer la compétitivité-prix. Ce dumping social agit également négativement dans les pays développés. Les travailleurs peu qualifiés de ces pays sont mis en concurrence avec ceux du Sud. Ils sont obligés d'accepter de faibles augmentations de salaires et perdent parfois leurs emplois quand leur entreprise se délocalise.
   - ✓ Développer à tout prix des secteurs exportateurs se traduit par des atteintes importantes à l'environnement. Pour réduire au maximum leurs coûts de production, les entreprises chinoises, par exemple, n'hésitent pas à polluer l'atmosphère et les rivières. Pour exporter leur huile de palme, les indonésiens détruisent les forêts primaires, la faune et la biodiversité qui y vivent. Pour exporter du café ou du cacao, le Brésil réduit les cultures vivrières... De plus, cette course à la baisse des prix des produits exportés provoque une détérioration des termes de l'échange (les prix des exportations augmentent moins vite que ceux des importations) ce qui appauvrit relativement les pays exportateurs.

b) – Les limites de la protectionniste

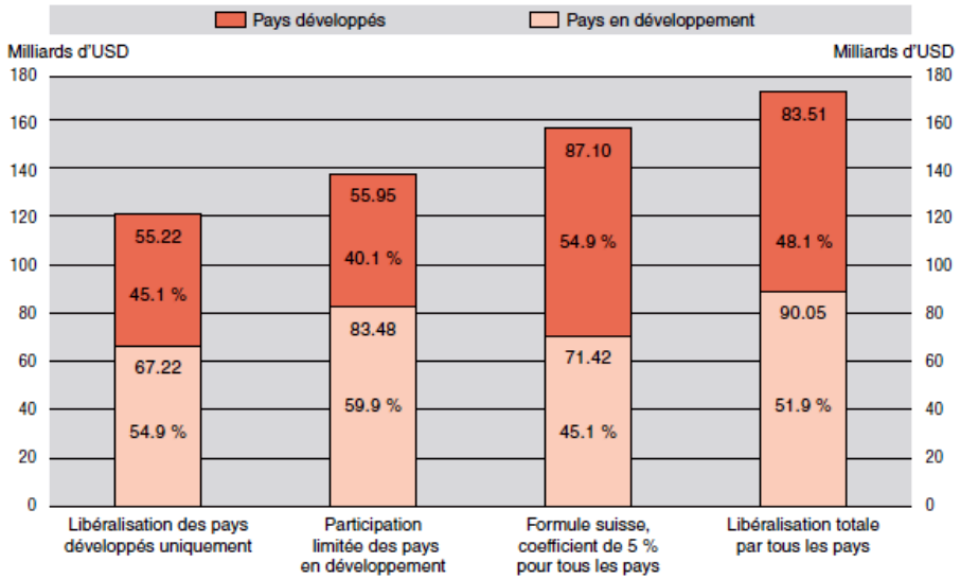
3. Le protectionnisme n'est pas sans danger pour un pays qui déciderait de telles mesures aujourd'hui. On peut recenser plusieurs effets pervers :

   - ✓ 1ère limite : Tout d'abord, en préservant les entreprises nationales de la concurrence extérieure, il freine les efforts de modernisation, de rationalisation des procédés de production et de diffusion du progrès technique. Les gains de productivité des entreprises artificiellement protégées en sont ralentis, et leur compétitivité amoindrie. Cela nuit aux consommateurs nationaux, car, sans l'aiguillon de la concurrence internationale, la qualité des produits se détériore et le prix augmente sur le long terme. Les industriels nationaux comprennent qu'ils ont une clientèle captive obligée d'acheter leurs produits. Ils ne font donc plus d'efforts pour améliorer leur production par des investissements. Ainsi, les pays européens communistes ont été protectionnistes à l'égard de la production occidentale entre 1945 et 1989. A la chute du mur de Berlin, la RDA, qui possédait la meilleure industrie de ces pays, proposait comme voiture la Traban, qui correspondait à une voiture occidentale des années 50. Il y avait donc un retard technologique de 40 ans. L'entreprise n'a pas survécu à l'ouverture des frontières.
   - ✓ 2ème limite : Des mesures protectionnistes unilatérales provoquent, en général, un protectionnisme de rétorsion et privent les entreprises nationales de leurs débouchés extérieurs, freinant leur activité. Ces mesures de rétorsion (dont la hausse des droits de douane) sont par ailleurs autorisées par l'OMC qui peut condamner un pays à l'origine de mesures protectionnistes unilatérales. Le risque de contraction des échanges internationaux existe doublement en période de crise économique mondiale, comme nous en connaissons une aujourd'hui.

- Tout d'abord, ce risque découle directement de la récession ou de la faiblesse de la croissance mondiale. Le ralentissement de l'activité des entreprises limite leurs importations de matières premières, biens d'équipement et biens intermédiaires. La faiblesse de la consommation des ménages agit de la même manière. En outre, en période de crise, la tentation protectionniste de repli sur soi pour protéger ses activités intérieures existe dans de nombreux pays.
- Mais ce qui est plus grave, c'est qu'une contraction importante des échanges, due notamment à des mesures protectionnistes, aggraverait la crise en privant les entreprises de leurs débouchés extérieurs, accentuant la baisse de leurs activités et de leurs investissements. C'est ce cercle vicieux du protectionnisme généralisé qui a freiné la sortie de crise dans les années 1930.

✓ 3ème limite : de même, le protectionnisme augmente le coût des importations soit parce qu'il augmente les taxes appliquées aux prix des produits importés soit parce qu'il limite la concurrence entre producteurs nationaux (qui vont bénéficier d'une rente de monopole) et concurrents étrangers. Or, le libre-échange a permis des importations de produits à faible prix qui avantagent les consommateurs et représentent pour eux un gain de pouvoir d'achat. C'est le cas par exemple des textiles chinois vendus en Europe ou aux Etats-Unis, massivement achetés par les catégories les plus modestes de la population. Or le gain de pouvoir d'achat réalisé sur certaines consommations est reporté sur d'autres biens ou services, produits par des entreprises implantées sur le territoire national. Or, l'OCDE a calculé que la mise en œuvre conjuguée d'une élimination complète des droits de douane et de la réduction des coûts commerciaux aboutiraient à des gains de bien-être équivalant à 1,37 % du PIB annuel dans les pays en développement et à 0,37 % dans les pays développés. Plus de la moitié des avantages iraient aux pays en développement si les droits sont éliminés.

Graphique 2. **Répartition des gains de bien-être suivant les scénarios de libéralisation**
Réductions des droits et des coûts commerciaux



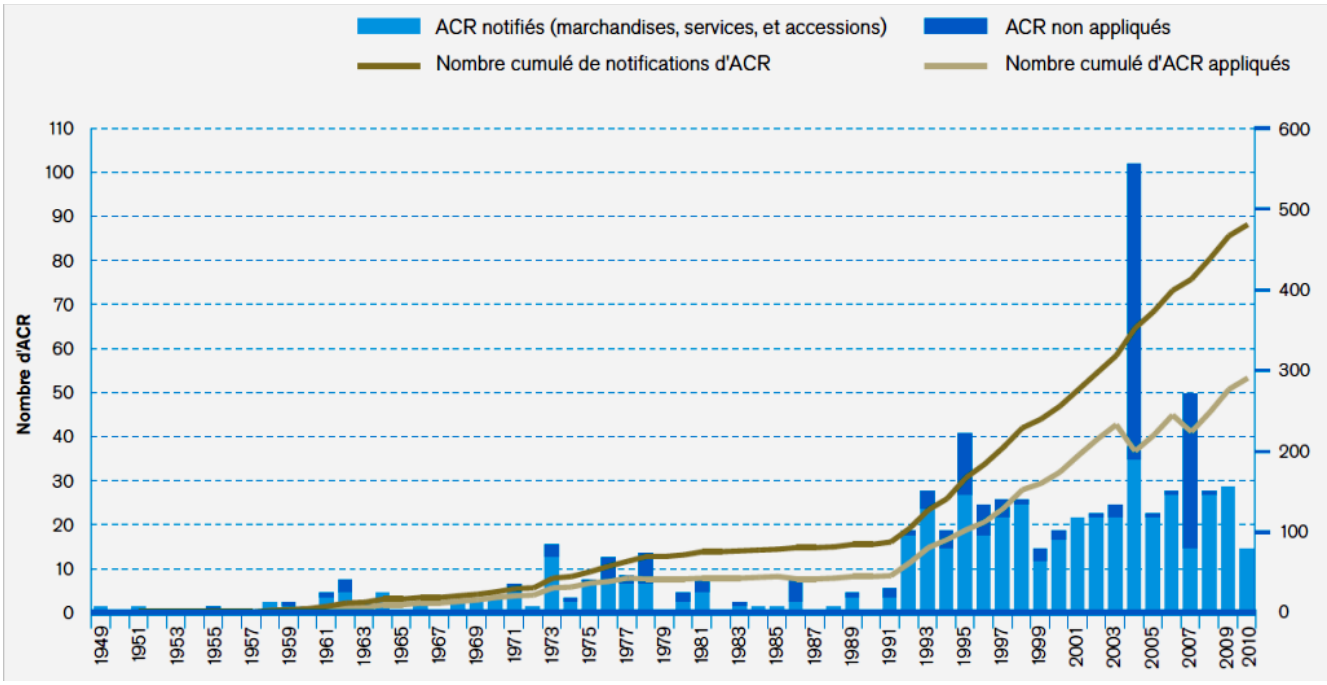
Source : OCDE (2003), Le programme de Doha pour le développement : gains de bien-être à attendre de la poursuite de la libéralisation des échanges multilatéraux du point de vue des droits de douane.

✓ 4ème limite : Le principal problème soulevé par le protectionnisme est que les mesures arrêtées ne le sont pas toujours en fonction de l'intérêt général, mais en fonction des intérêts de groupes de pression particuliers. Dans leur manuel *Economie internationale*, Paul Krugman et Maurice Obstfeld donnent l'exemple des conséquences de mesures de protection du marché du sucre prises aux Etats-Unis: les producteurs américains sont gagnants, de même que les producteurs étrangers (car les prix élevés sur le marché américain leur assurent une rente), au détriment des consommateurs. Mais, pour ceux-ci, la hausse du prix de la livre de sucre n'est que de quelques cents. La situation est donc asymétrique: d'un côté, le protectionnisme est vital pour certains groupes de producteurs; de l'autre, il coûte cher à l'ensemble des consommateurs, mais ne représente qu'une petite somme pour chacun d'entre eux. Les premiers sont prêts à se battre pour obtenir une protection, les seconds sont d'autant plus indifférents qu'ils sont mal informés. Les groupes de pression seront d'autant plus facilement entendus que leur capacité de nuisance ou leur poids politique est élevé. Ainsi, le protectionnisme agricole est d'autant plus fort que la surreprésentation électorale des paysans l'est également. Il est alors facile de comprendre qu'un Etat risque de prendre des mesures protectionnistes contraires à l'intérêt général.

✓ 5ème limite : Les pays se sont de plus en plus engagés dans le respect du libre-échange. Les pays se sont engagés à ne pas fausser la concurrence internationale de plusieurs façons :

- Tout d'abord, les Etats ont signé des accords dans le cadre de l'OMC ou dans le cadre de l'UE qui interdisent toutes les pratiques qui faussent la concurrence et favorisent les monopoles ou les positions dominantes. Ainsi, les Etats ne peuvent pas augmenter leurs droits de douane sauf circonstance exceptionnelle. Ils ne peuvent pas subventionner leur industrie ou autoriser les pratiques de dumping... La France a ainsi été condamnée pour avoir aidé son secteur nucléaire, les Etats-Unis pour ses subventions au coton américain... Le protectionnisme n'est donc plus possible pour les pays du Nord sauf exceptions. Il est réservé aux pays les moins avancés (PMA).
- Ensuite, on assiste à un développement d'accords commerciaux régionaux (UE, Mercosur, Alena…) qui favorisent les règles de libre-échange à l'intérieur d'une zone commerciale. Ces accords sont autorisés par l'OMC à condition qu'ils soient notifiés. Les défenseurs des ACR considèrent qu'ils pourraient constituer les bases de futures règles commerciales multilatérales.

Nombre d'accords commerciaux régionaux notifiés au GATT et à l'OMC



- Enfin, les pays ont confié à l'OMC le soin de définir les règles du commerce international et de régler les différents entre les nations. A la différence du GATT, cette organisation a un pouvoir d'arbitrage et de sanctions pour les pays qui ne jouent pas le jeu et ses compétences sont étendues aux services et à la propriété intellectuelle. L'objet du litige est confié à l'Organe des Règlements des Différents (ORD) qui propose des recommandations et des sanctions. À la fin de 2010, l'OEPC avait procédé à 324 examens concernant 140 des 153 Membres de l'OMC. Or, le nombre de plaintes diminue depuis 1998.

Nombre de plaintes pour pratiques commerciales dommageables

c) – Les limites de la dévaluation ou de la dépréciation du taux de change

1. La dévaluation ou la dépréciation d'une monnaie a plusieurs effets pervers.

   ✓ D'une part, elle rend plus cher les importations, en particulier celles des produits primaires nécessaires à la production nationale (Pétrole, gaz, minerais…) ce qui augmente les coûts de production et ce qui diminue, par conséquent, la compétitivité-prix de l'économie nationale à long terme. Autrement dit, la dévaluation va être une bouffée d'oxygène pour le commerce extérieur qui n'est pas durable car elle est à l'origine de l'inflation importée.

   ✓ D'autre part, elle diminue la concurrence entre les producteurs étrangers et les producteurs nationaux ce qui évite à ces derniers de se restructurer et d'innover. Or, de nos jours, la compétitivité hors-prix compte plus que la compétitivité-prix. En conséquence, importations et exportations sont de moins en moins sensibles aux variations des taux de change. Les échanges intra-firmes ne dépendent pas des prix et le choix des consommateurs est plus guidé par la qualité ou la différenciation du produit. La baisse de la valeur externe d'un pays peu compétitif au niveau structurel ne lui rendra pas sa compétitivité (La Grèce…).

2. C'est la raison pour laquelle certains pays recherchent l'appréciation de leur monnaie. Une politique de « monnaie forte » cherche à mettre en place un cercle vertueux de l'appréciation. L'augmentation du taux de change rend les importations moins chères. En conséquence, les coûts de production sont limités et l'inflation réduite. De plus, les entreprises nationales sont pénalisées par les prix à l'exportation et doivent faire des efforts pour devenir plus compétitives. Cela a été le choix de l'Allemagne avant la création de l'Euro ce qui ne l'a pas empêché de dégager d'importants excédents commerciaux.

Conclusion :

1. La théorie classique et néoclassique du commerce international est donc contredite par un certain nombre de faits :

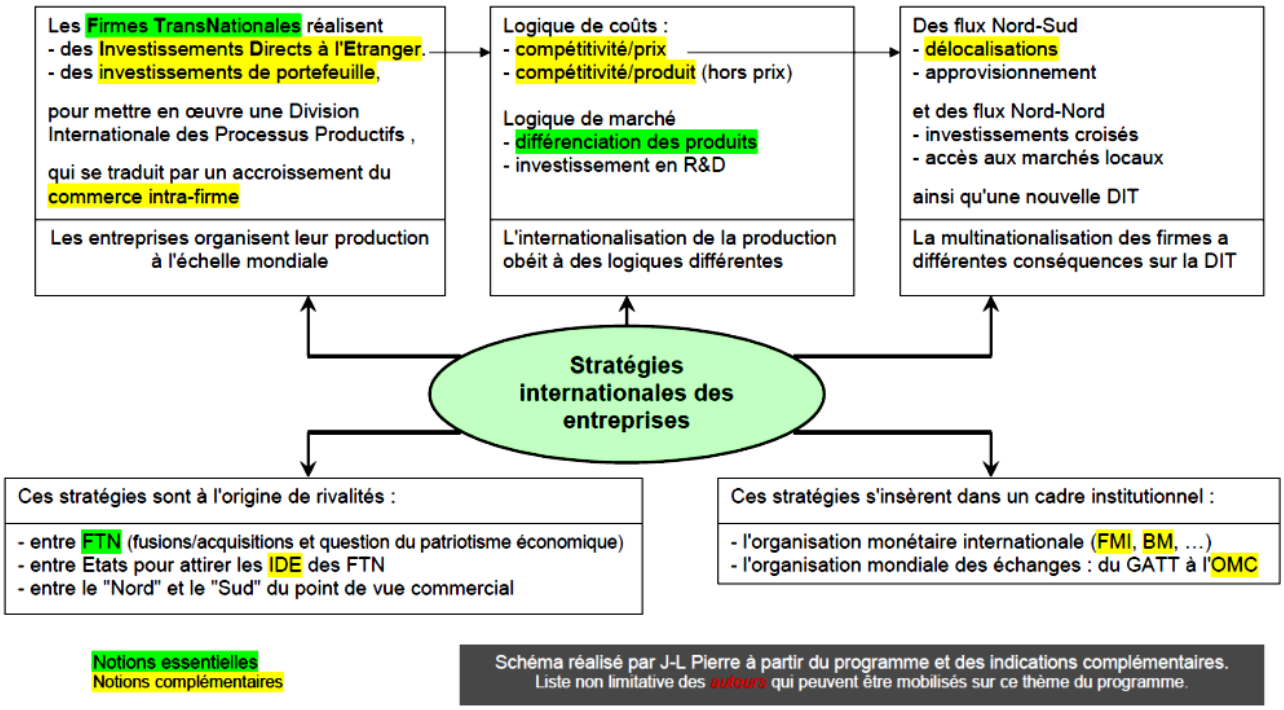
   - Les capitaux sont mobiles alors que Ricardo supposait que seuls les marchandises s'exportaient ;
   - La concurrence entre les firmes est imparfaite. Elle se fait sur la différenciation des biens (la marque, la réputation, le design…) et non sur les prix comme dans la concurrence pure et parfaite des néo-classiques ;
   - La division internationale du travail (DIT) n'est pas un phénomène naturel, comme le pensaient les classiques, mais une construction sociale et historique qui résulte des stratégies des firmes et des Etats.
   - Cette décomposition internationale des processus de production (DIPP) est une stratégie des FTN qui exploite les avantages comparatifs de chaque pays pour maximiser les profits et échapper aux lois des Etats-Nations.
   - Comme le constate Robert Boyer : « en dépit de la multiplicité des facteurs de déstabilisation, les espaces nationaux sont loin de s'être fondus dans un nouvel ensemble complètement mondialisé. En effet, paradoxalement, la mise en concurrence des différents capitalismes semble avoir stimulé leur différenciation. »

2. On doit donc concevoir un commerce régulé, en admettant que la concurrence ne peut pas être véritablement « libre et non faussée », ne serait-ce que parce que les conditions économiques et sociales de production ne sont pas les mêmes d'un pays à l'autre (la faible protection sociale en Chine avantage les firmes chinoises. Faut-il démanteler la protection sociale en Europe pour se battre à "armes égales" ?) et parce que les pays, qui sont partis en tête dans la course au développement, bénéficient d'avantages technologiques qui empêchent les autres pays de les rejoindre (l'Afrique doit-elle être condamnée à n'être qu'un réservoir de matières premières ?). On doit donc négocier des règles au niveau international pour rendre le commerce mutuellement enrichissant pour tous (le « commerce équitable » par exemple) dans le cadre de l'OMC et passer du *free trade* (« libre-échange ») au *fair trade* (« échange loyal »). Plutôt que de protectionnisme, certains préfèrent parler de « réciprocité » des échanges ou de « juste échange » ce qui passe par :

   ✓ Le respect d'un certain nombre de normes sociales et environnementales. Il n'est évidemment pas question de taxer les importations en provenance d'un pays où le salaire minimum est inférieur au nôtre, car ce bas niveau résulte souvent d'une faible productivité moyenne. En revanche, si les bas prix à l'exportation de certains pays proviennent du non-respect des règles de l'Organisation internationale du travail (OIT) ou de pratiques destructrices de l'environnement, une taxe à l'entrée - du type taxe carbone - permettrait de sanctionner les pays contrevenants et de faire progresser des règles bénéfiques au bien commun. La liberté du commerce doit s'arrêter lorsqu'elle est génératrice de coups bas.

   ✓ La refondation du système monétaire international : il faut définir des règles qui stabilise à long terme les taux de change afin qu'un pays ne soit pas tenté de les manipuler.

Les stratégies internationales des entreprises


Les Firmes TransNationales réalisent
- des Investissements Directs à l'Etranger.
- des investissements de portefeuille,
pour mettre en œuvre une Division Internationale des Processus Productifs ,
qui se traduit par un accroissement du commerce intra-firme
Les entreprises organisent leur production à l'échelle mondiale
Logique de coûts :
- compétitivité/prix
- compétitivité/produit (hors prix)
Logique de marché
- différenciation des produits
- investissement en R&D
L'internationalisation de la production obéit à des logiques différentes
Des flux Nord-Sud
- délocalisations
- approvisionnement
et des flux Nord-Nord
- investissements croisés
- accès aux marchés locaux
ainsi qu'une nouvelle DIT
La multinationalisation des firmes a différentes conséquences sur la DIT
Stratégies internationales des entreprises
Ces stratégies sont à l'origine de rivalités :
- entre FTN (fusions/acquisitions et question du patriotisme économique)
- entre Etats pour attirer les IDE des FTN
- entre le "Nord" et le "Sud" du point de vue commercial
Ces stratégies s'insèrent dans un cadre institutionnel :
- l'organisation monétaire internationale (FMI, BM, ...)
- l'organisation mondiale des échanges : du GATT à l'OMC

Notions essentielles
Notions complémentaires

Schéma réalisé par J-L Pierre à partir du programme et des indications complémentaires.
Liste non limitative des *auteurs* qui peuvent être mobilisés sur ce thème du programme.